

Правила Ведення Бізнесу

Правила Ведення Бізнесу (далі – «Правила») разом зі включеними до них матеріалами, становлять невід’ємну частину Договору Дистриб’ютора. Компанія Herbalife може час від часу вносити зміни до Правил, про що Дистриб’ютори будуть повідомлені електронною поштою.

Зміст

1	Початок роботи	4
1.1	Дистриб’ютори – самозайняті особи	4
1.2	Відсутність боргів та примусових покупок	4
2	Продаж продукції Herbalife	4
2.1	Заборонені місця для продажу	4
2.2	Бланки роздрібних замовлень та документи про продаж	4
2.3	Повернення коштів клієнтам	4
2.4	Агресивні продажі	4
2.5	Продаж продукту особам, які не є Дистриб’юторами, з метою подальшого перепродажу	5
2.6	Внесення змін до продукції, етикеток та матеріалів	5
2.7	Презентації та інструкції з використання	5
2.8	Ідентифікація	5
3	Реклама	5
3.1	Заяви	5
3.2	Реклама цін	5
3.3	Інтелектуальна власність Herbalife	5
3.4	Заборона трансляції	6
4	Основи Плану Продажів і Маркетингу	6
4.1	Одне Дистриб’юторство на одну особу	6
4.2	Правильне придбання продукції	6
4.3	Відповідальність за поведінку інших осіб, які допомагають у Дистриб’юторстві	6
4.4	Період неактивності	6
4.5	Правило «10 роздрібних клієнтів»	7
4.6	Правило «70%»	7
5	Спонсорство та лідерство	7
5.1	Заява TAB Team	7
5.2	Принцип невтручання	7
5.3	Асоціація з Herbalife	7
5.4	Просування інших бізнес-можливостей	7
5.5	Продаж бізнес-інструментів без мети отримання прибутку	7
6	Прямі продажі	8
6.1	Маніпулювання Планом Продажів і Маркетингу	8
6.2	Клієнтський сервіс	8
6.3	Лідерство та навчання Організації	8
6.4	Заборона продажу на сайтах-аукціонах та сторонніх торговельних онлайн-майданчиках (разом іменованих «Сторонні сайти»)	9
6.5	Веб-сайт і додатки Дистриб’ютора	9
6.6	Передача веб-сайту Дистриб’ютора	9
6.7	Контекстна реклама та оптимізація для пошукових систем	9

6.8	Заборонені бізнес-практики.....	10
6.9	Потенційні клієнти та рекомендації	10
7	Клуби здорового способу життя та офіси	10
7.1	Оренда та купівля офісних приміщень.....	10
7.2	Ведення діяльності в декількох Клубах	10
7.3	Заборона платних консультацій щодо ведення Клубу.....	10
7.4	Відповідальний Оператор Клубу.....	10
7.5	Спільне використання приміщень Клубу	11
7.6	Роздрібний продаж продуктів.....	11
7.7	Приготування продуктів	11
7.8	Доставка	11
7.9	Заборона продажу Клубів з метою отримання прибутку	11
7.10	Вивіска та назва Клубу в нежитловому приміщенні	11
7.11	Зовнішнє оформлення Клубу в нежитловому приміщенні	12
7.12	Клуби в приміщенні	12
7.13	Клуби на відкритому повітрі.....	12
7.14	Реклама Клубу на відкритому повітрі.....	12
8	Міжнародний бізнес.....	12
8.1	Діяльність у країнах або територіях, які ще не відкриті для бізнесу.....	12
8.2	Заборона експорту продукції.....	12
8.3	Діяльність у Китаї.....	12
8.4	Заборонені країни/регіони та особи.....	12
9	Загальні Правила Поведінки	13
9.1	Дотримання чинного законодавства та правил	13
9.2	Надання достовірної та актуальної інформації в Herbalife	13
9.3	Підтримка репутації та іміджу Herbalife	13
9.4	Політика щодо домагань, дискримінації та неналежної поведінки	13
9.5	Сприяння перевіркам з боку Herbalife	13
9.6	Заборона антиконкурентної поведінки	13
9.7	Промоакції та розіграші	13
10	Адміністративні питання	14
10.1	Вимоги до Дистриб'юторства.....	14
10.1.1	Мінімальний вік для отримання статусу Дистриб'ютора	14
10.1.2	Визнання чоловіка/дружини або супутника життя.....	14
10.2	Передача права на Дистриб'юторство	14
10.2.1	Переуступка, продаж або передача права Дистриб'юторства	14
10.2.2	Переуступка, продаж або передача Дистриб'юторства лише особі, яка не є Дистриб'ютором Herbalife.....	14
10.2.3	Статус та переваги.....	14
10.2.4	Відповідальність після передачі Дистриб'юторства.....	14
10.3	Розлучення, роздільне проживання та розірвання стосунків між супутниками життя	15
10.3.1	Оформлення нового Дистриб'юторства	15
10.3.2	Приєднання до іншого Спонсора / участь в іншому Дистриб'юторстві	17
10.3.3	Розлучення, розірвання стосунків із супутником життя та План Продажів і Маркетингу Herbalife.....	17
10.4	Успадкування*.....	19
10.5	Розірвання Дистриб'юторства	19
10.6	Продаж продукції споживачам.....	19
10.7	Платежі та коригування.....	19
10.8	Підтримка та захист Спонсорства.....	20
10.8.1	Коригування Спонсора	20
10.8.2	Подання заяви на зміну Спонсорства.....	20
10.9	Процедури забезпечення дотримання правил.....	21
10.9.1	Процедура розгляду скарг.....	21
10.9.2	Запит	21
10.9.3	Санкції	21
10.9.4	Запити на перегляд рішення (не стосується позбавлення права на Дистриб'юторство).....	22
10.9.5	Припинення Дистриб'юторства	22
10.9.6	Апеляція щодо припинення Дистриб'юторства	22
10.10	Додаткові правові положення.....	24
10.10.1	Збитки	24

10.10.2 Відмова від прав та порушення строків.....	24
10.10.3 Подільність Договору	24
10.10.4 Вибір права та суду	24
10.10.5 Гарантія відшкодування збитків	24
10.10.6 Претензії між Дистриб'юторами	24
10.11 Конфіденційність та захист даних	25
10.12 Визначення термінів	26
10.13 Кодекс професійної етики УАПП	28

1 Початок роботи

1.1 Дистриб'ютори – самозайняті особи

Дистриб'ютори є незалежними підрядниками, які працюють на себе. Вони не є працівниками, утримувачами франшизи або агентами Herbalife чи інших Дистриб'юторів і не можуть стверджувати або припускати інше. Спонсор не має права ставитися до інших Дистриб'юторів або Дистриб'юторів нижчого підпорядкування як до найманих працівників лише на підставі того, що вони перебувають в його Організації.

Якщо Спонсор перебуває у трудових відносинах з будь-яким іншим Дистриб'ютором, такий Спонсор зобов'язаний дотримуватися всіх норм трудового законодавства.

Співробітники не можуть брати участь у діяльності Дистриб'ютора.

Дистриб'ютори повинні забезпечити особисте виконання зобов'язань з обслуговування клієнтів, зазначених у Правилі «Клієнтський сервіс».

1.2 Відсутність боргів та примусових покупок

Заборонено брати в борг або вимагати здійснення покупок для отримання статусу Дистриб'ютора.

2 Продаж продукції Herbalife

2.1 Заборонені місця для продажу

Дистриб'юторам заборонено продавати продукцію Herbalife® на ринках (відкритих або закритих), в аптеках, кіосках, торгових точках (тимчасових або постійних), на стихійних та блошиних ринках, у фудтраках (мобільних точках швидкого харчування), транспортних контейнерах, ресторанах, закладах громадського харчування або в будь-яких інших подібних місцях.

Дозволяється продаж у закладах обслуговування за умови, що вони розташовані в закритому приміщенні.

2.2 Бланки роздрібних замовлень та документи про продаж

Після кожної операції з продажу Дистриб'ютори зобов'язані надавати кожному клієнту *Бланк роздрібного замовлення* з усією необхідною інформацією та зберігати копії всіх *Бланків роздрібних замовлень* та інших документів, що підтверджують реалізацію продукції протягом двох (2) років.

Herbalife має право запросити копії записів про продаж продукції клієнтам для підтвердження угоди та умов продажу. Документи повинні надаватися за запитом Herbalife.

2.3 Повернення коштів клієнтам

Дистриб'ютори зобов'язані надавати своїм клієнтам 30-денну гарантію повернення коштів.

Клієнтові на його вибір має бути запропоновано повне відшкодування вартості покупки, включно з будь-якими витратами на доставку та обробку відправлення, або можливість обміну на іншу продукцію Herbalife®.

Дистриб'ютори повинні направити своїх Привілейованих Клієнтів до Компанії для отримання відшкодування.

2.4 Агресивні продажі

Дистриб'юторам заборонено використовувати агресивні методи продажу під час обслуговування своїх Клієнтів, Привілейованих Клієнтів та Дистриб'юторів.

2.5 Продаж продукту особам, які не є Дистриб'юторами, з метою подальшого перепродажу

Дистриб'ютори не мають права продавати або постачати продукцію Herbalife® особам, які не є Дистриб'юторами, з метою подальшого перепродажу.

2.6 Внесення змін до продукції, етикеток та матеріалів

Дистриб'ютори не мають права змінювати або підробляти етикетки, літературу, матеріали або упаковку продукції Herbalife®.

Дистриб'ютори не мають права здійснювати перепакуння продукції Herbalife® або продавати окремі продукти, які не марковані для поштучного продажу.

2.7 Презентації та інструкції з використання

Під час продажу або надання зразків продуктів Herbalife®, Дистриб'ютори зобов'язані пояснити правила використання та застереження, якщо такі зазначені на етикетках.

Дистриб'ютори повинні рекомендувати клієнтам, які мають захворювання або проходять лікування, звернутися за консультацією до свого лікаря, перш ніж змінювати дієту.

Дистриб'ютори повинні надавати клієнтам актуальну інформацію, зазначену на етикетці, перед придбанням продуктів Herbalife®.

2.8 Ідентифікація

Під час продажу або просування продукції Herbalife® чи бізнес-можливостей, Дистриб'ютори повинні ідентифікувати себе як Дистриб'ютор Herbalife.

3 Реклама

3.1 Заяви

Заява або твердження — це будь-яка заява, історія, зображення або відео про продукцію Herbalife®, бізнес-можливості з Herbalife або їх переваги. Дистриб'ютори можуть робити заяви за умови, що вони:

- є достовірними, не вводять в оману і підтверджуються письмовими документами;
- відповідають усім застосовним Правилам та чинному законодавству;
- відповідають інформації на етикетці продукту;
- не містять терапевтичних, медичних або лікувальних тверджень;
- жодне твердження щодо контролю ваги не може вказувати на швидкість або кількість втрати ваги;
- не обіцяють гарантований дохід чи можливості працевлаштування;
- не натякають або не демонструють надмірних доходів чи розкішного способу життя;
- супроводжуються обов'язковими дисклеймерами у легкочитабельному вигляді.

Компанія Herbalife залишає за собою право вимагати видалення будь-яких заяв, які порушують ці Правила, чинне законодавство або завдають шкоди бренду чи іміджу Herbalife.

3.2 Реклама цін

Дистриб'юторам заборонено повідомляти широкій аудиторії інформацію про ціни, крім випадків, дозволених на платформах Компанії Herbalife.

3.3 Інтелектуальна власність Herbalife

Herbalife надає Дистриб'юторам матеріали, захищені авторським правом, а також обмежену відкличну ліцензію на використання торговельних марок Herbalife за умови, що:

- вони використовуються виключно для просування продажів та використання продукції Herbalife® або бізнес-можливостей.
- матеріали завантажуються з авторизованих платформ Компанії.

- текст, зображення та торгові марки не модифікуються, не обрізаються та не змінюються жодним чином.
- Дистриб'ютори заявляють, що матеріали є власністю Herbalife.
- Дистриб'ютори в жодному разі не використовують ім'я або зображення Марка Х'юза в будь-якій рекламі.
- Дистриб'ютори не використовують назву та товарні знаки у доменному імені будь-якого веб-сайту, в будь-якому реєстрі або на зовнішньому рекламному знаку.
- Дистриб'ютори, за запитом Herbalife, припиняють використання будь-яких матеріалів, захищених авторським правом або товарними знаками;
- Дистриб'ютори підтримують належну репутацію, імідж та бренд Компанії.

У разі розкриття Herbalife будь-якої комерційної таємниці, Дистриб'ютор зобов'язується зберігати її конфіденційність і не розголошувати, навіть після розірвання Договору Дистриб'ютора самостійно або за рішенням Компанії.

Ведучи бізнес Herbalife, Дистриб'юторам забороняється використовувати аудіо або відео, товарні знаки, назву компанії, назву продуктів чи графічні зображення, що належать іншим особам чи організаціям, без попереднього дозволу власника на їх використання.

3.4 Заборона трансляції

Дистриб'ютори не мають права транслювати або розміщувати рекламу на телебаченні, радіо чи в інших подібних засобах масової інформації.

4 Основи Плану Продажів і Маркетингу

4.1 Одне Дистриб'юторство на одну особу

Фізичні особи можуть брати участь лише в одному Дистриб'юторстві Herbalife, за винятком випадків, дозволених у нашій Політиці успадкування. Дистриб'ютор не може одночасно бути Привілейованим Клієнтом. Подружжя та Супутники життя повинні вести діяльність в межах одного Дистриб'юторства, якщо тільки обоє не мали статусу Супервайзора на момент шлюбу або перебування у партнерських відносинах.

4.2 Правильне придбання продукції

Дистриб'ютори, які не є Супервайзорами, можуть купувати продукцію Herbalife® тільки безпосередньо в Компанії Herbalife, у свого Спонсора або у першого вищого Повністю Кваліфікованого Супервайзора.

Дистриб'ютори не мають права розміщувати або оплачувати замовлення від імені іншого Дистриб'ютора, крім випадків, коли Herbalife має письмовий дозвіл від цієї особи.

Супервайзори можуть купувати продукцію тільки безпосередньо у Компанії.

Тільки продукти, придбані безпосередньо в Herbalife, зараховуються для кваліфікації, доходів та винагород за Планом Продажів і Маркетингу.

4.3 Відповідальність за поведінку інших осіб, які допомагають у Дистриб'юторстві

Дистриб'ютори несуть відповідальність за дії осіб, які допомагають їм у бізнесі Herbalife, включаючи чоловіка/дружину, Супутників життя або третіх осіб, які надають послуги Дистриб'юторам.

4.4 Період неактивності

Дистриб'ютор, який має намір подати нову Заявку на отримання статусу Дистриб'ютора та підписати Договір під іншим Спонсором, повинен витримати Період неактивності терміном 1 рік (для Супервайзора і нижче) або 2 роки (для World Team і вище), протягом якого не може здійснювати жодної діяльності як Дистриб'ютор.

Ця вимога також поширюється на будь-якого колишнього учасника (тобто колишнього Дистриб'ютора, чоловіка/дружину, Супутника життя або особу, яка допомагала у Дистриб'юторстві).

Період неактивності для Привілейованих Клієнтів становить 180 днів.

Будь-які спроби обійти Період неактивності шляхом участі у бізнесі іншого Дистриб'ютора або у будь-який інший спосіб заборонені.

4.5 Правило «10 роздрібних клієнтів»

Дистриб'ютор повинен своєчасно підтвердити, що здійснив продажі щонайменше 10 (десятьом) окремим клієнтам протягом певного місяця, що надає право на отримання грошових винагород.

Клієнтами вважаються:

- Роздрібний Клієнт.
- Привілейований Клієнт першого покоління.
- Перший Дистриб'ютор нижчого підпорядкування з Особисто Викупленим Об'ємом до 200 Очок (за відсутності у нього Дистриб'юторів нижчого підпорядкування), який може бути зарахований як продаж одному (1) Роздрібному Клієнту.

4.6 Правило «70%»

Для отримання права на виплату винагород, Дистриб'ютор повинен своєчасно підтвердити, що ним було продано щонайменше 70% від загального Об'єму продукції, придбаного протягом кожного місяця.

5 Спонсорство та лідерство

5.1 Заява TAB Team

Коли Дистриб'ютор досягає рівня TAB Team, він повинен надати Заяву на отримання Додаткової Винагороди за Послуги представника TAB Team, щоб отримати право на отримання Додаткової Винагороди за Послуги.

5.2 Принцип невтручання

Дистриб'ютори не мають права втручатися в бізнес інших Дистриб'юторів.

5.3 Асоціація з Herbalife

Дистриб'юторам заборонено стверджувати або натякати, що Компанія Herbalife пов'язана з релігійними, політичними чи соціальними переконаннями, будь-якими організаціями або іншими бізнесами.

5.4 Просування інших бізнес-можливостей

Дистриб'юторам заборонено просувати інші бізнес-можливості серед Дистриб'юторів або Привілейованих Клієнтів.

Дистриб'юторам заборонено продавати продукцію інших MLM-компаній або компаній прямого продажу Дистриб'юторам або Привілейованим Клієнтам.

5.5 Продаж бізнес-інструментів без мети отримання прибутку

Дистриб'юторам заборонено отримувати прибуток від продажу бізнес-інструментів іншим Дистриб'юторам. Компанія Herbalife залишає за собою право заборонити продаж або використання бізнес-інструментів, які порушують Правила, законодавство або завдають шкоди репутації чи іміджу Herbalife.

6 Прямі продажі

Підтримка цілісності бізнес-можливостей Herbalife, Плану Продажів і Маркетингу та каналу дистрибуції, а також захист від потенційної шкоди є надзвичайно важливими для Компанії Herbalife та її бізнес-моделі.

Недотримання Правил, викладених у розділі «Прямі продажі», є серйозним порушенням Договору Дистриб'ютора, і Компанія Herbalife має право на всі доступні засоби правового захисту, включаючи розірвання Договору Дистриб'ютора.

6.1 Маніпулювання Планом Продажів і Маркетингу

Дистриб'юторам забороняється прямо чи опосередковано брати участь у будь-якій діяльності, застосовувати методи роботи або здійснювати дії, які можна охарактеризувати як Маніпулювання Планом Продажів та Маркетингу.

Дистриб'юторам забороняється здійснювати або організовувати придбання продукції з метою отримання або сприяння отриманню іншими Дистриб'юторами багаторівневої винагороди чи визнання в рамках Плану Продажів та Маркетингу (на відміну від придбання продукції в розумних об'ємах для продажу клієнтам або для особистого використання).

Перелік, що включає, але не обмежується прикладами, які можуть свідчити про Маніпулювання Планом Продажів і Маркетингу, [доступний тут](#).

Порушення та санкції

Маніпулювання Планом Продажів та Маркетингу є серйозним порушенням Договору Дистриб'ютора, тому Компанія Herbalife залишає за собою право на застосування всіх доступних засобів правового захисту, включаючи розірвання Договору без попереднього письмового попередження.

Дистриб'ютор також несе відповідальність за будь-які збитки, понесені Herbalife внаслідок Маніпулювання Планом Продажів та Маркетингу.

Інші санкції можуть включати втрату винагород та кваліфікацій Дистриб'ютора, який брав участь у цьому (прямо чи опосередковано). Для запобігання фінансовим збиткам для вищестоящих Дистриб'юторів може знадобитися вжиття певних заходів щодо Дистриб'юторства на етапі розслідування, наприклад, призупинення права на розміщення замовлень

6.2 Клієнтський сервіс

Дистриб'ютори зобов'язані встановити особисті стосунки, як офлайн, так і онлайн, до першої покупки Клієнта. Дуже важливо, щоб Дистриб'ютори застосовували принцип «Відмінності Дистриб'ютора» через безпосередній особистий контакт.

Мінімальний перелік послуг, які Дистриб'ютори повинні надати перед першою покупкою Клієнта, [доступний тут](#).

Дистриб'ютори повинні продовжувати надавати підтримку своїм Клієнтам у майбутньому, допомагаючи їм досягти найкращих результатів завдяки споживанню продуктів.

Невичерпний перелік прикладів [доступний тут](#).

6.3 Лідерство та навчання Організації

Спонсори несуть відповідальність за навчання своїх Дистриб'юторів, але не можуть отримувати від цього прибуток.

Невичерпний перелік прикладів [доступний тут](#).

6.4 Заборона продажу на сайтах-аукціонах та сторонніх торговельних онлайн-майданчиках (разом іменованих «Сторонні сайти»)

Продажі на сторонніх сайтах послаблюють особисті стосунки, які Дистриб'ютори повинні розвивати зі своїми клієнтами, а також послаблюють бренд Herbalife, імідж і маркетингове позиціонування, яке Herbalife встановлює для своєї продукції. Це пов'язано з тим, що:

- сайти третіх сторін демонструють назву та логотип оператора стороннього сайту;
- часто подають неточні відомості про якість або ефективність, що в деяких випадках можуть бути неправдою або навіть незаконними;
- розміщують продукти Herbalife в контексті, який не відповідає бажаному ринковому позиціонуванню та іміджу продуктів Herbalife.

Дистриб'юторам **дозволено** здійснювати онлайн-продаж продукції Herbalife® через власні незалежні інтернет-магазини або через платформи, створені Herbalife.

Дистриб'юторам **заборонено** пропонувати до продажу, продавати або сприяти пропозиції чи продажу продукції Herbalife® (прямо чи опосередковано в будь-який спосіб або будь-якими засобами), чи то шляхом запиту або отримання відкритих пропозицій, чи розміщення оголошення про продаж за фіксованою ціною або іншим чином на будь-якому комерційному аукціонному веб-сайті, онлайн-аукціоні, сторонньому веб-сайті або будь-якому іншому веб-сайті, який має назву, логотип або іншим чином маркований або ідентифікований як веб-сайт третьої сторони.

Для продажу продукції Herbalife® **забороняється** використовувати соціальні мережі.

6.5 Веб-сайт і додатки Дистриб'ютора

Дистриб'ютори, які керують персональними веб-сайтами та додатками, що використовують торговельні марки Herbalife для просування або продажу продукції Herbalife®, повинні:

- Чітко відображати спливаюче вікно для входу, надане Herbalife (без внесення будь-яких змін), яке з'являється одноразово під час кожного відвідування веб-сайту;
- Чітко відображати особисте ім'я Дистриб'ютора та контактні дані, включаючи адресу та номер телефону, разом з логотипом «Незалежний Дистриб'ютор Herbalife», який повинен бути розміщений у видимому місці (у верхній частині сторінки над лінією прокрутки) і привертати увагу відвідувачів веб-сайту;
- Переконавшись, що веб-сайт або додаток не мають однакового або схожого візуального вигляду, а також не створюють плутанини з офіційними веб-сайтами Herbalife або будь-якими офіційними додатками Herbalife.

Дистриб'ютори повинні керувати власним окремим веб-сайтом, і на одному веб-сайті може працювати, виконувати замовлення або брати участь лише один Дистриб'ютор.

6.6 Передача веб-сайту Дистриб'ютора

Дистриб'ютори, які мають намір продавати продукцію Herbalife® через веб-сайт, який раніше належав іншому Дистриб'ютору або колишньому Дистриб'ютору, повинні отримати попередній письмовий дозвіл від Herbalife перед використанням цього веб-сайту в рамках їхнього бізнесу Herbalife, подаючи [Форму згоди на передачу веб-сайту Дистриб'ютора](#) (далі – «Форма згоди»).

Недотримання цього Правила може призвести до серйозних санкцій щодо вашого Дистриб'юторства, включаючи, але не обмежуючись, призупиненням привілеїв на придбання продукції та припиненням вашого Дистриб'юторства.

6.7 Контекстна реклама та оптимізація для пошукових систем

Дистриб'ютори не повинні створювати плутанину між персональним веб-сайтом Дистриб'ютора та офіційними веб-сайтами Herbalife в результатах будь-якої пошукової системи.

Слова або фрази, зазначені у [Словник заборонених слів/фраз](#), не можуть з'являтися у результатах пошукових систем, пов'язаних з веб-сайтом Дистриб'ютора.

Дистриб'ютори, які використовують платну рекламу в пошукових системах, повинні забезпечити, щоб наступна фраза була видна в рекламному оголошенні: **«Незалежний Дистриб'ютор Herbalife»**.

6.8 Заборонені бізнес-практики

Під час пропонування, реклами або розмови про продукцію Herbalife® та/або можливостей Herbalife, Дистриб'ютори не мають права використовувати жодні недобросовісні комерційні практики, включаючи, але не обмежуючись ними, будь-які оманливі, неправдиві або агресивні методи, відповідно до чинного законодавства.

6.9 Потенційні клієнти та рекомендації

Дистриб'ютори не можуть купувати чи продавати контакти потенційних клієнтів або рекомендації від інших осіб. Однак вони можуть самостійно формувати списки цих контактів для власних потреб або надавати їх безкоштовно іншим.

Дистриб'ютори не повинні передавати контакти потенційних клієнтів нижчестоящим Дистриб'юторам автоматично, систематично чи в інший спосіб без дотримання таких умов:

- Потенційного клієнта поінформовано і він погодився заздалегідь або одночасно з передачею його контакту на те, що з ним працюватиме інший (нижчестоящий) Дистриб'ютор.
- Нижчестоящий Дистриб'ютор, який отримав потенційного клієнта, бере на себе повну відповідальність за управління продажем, подальші дії та підтримку відносин з клієнтом.

7 Клуби здорового способу життя та офіси

7.1 Оренда та купівля офісних приміщень

Дистриб'ютори не можуть укладати договори оренди, суборенди або купівлі будь-якого фізичного приміщення для ведення бізнесу Herbalife, за винятком виконання таких умов:

- Займатися діяльністю Дистриб'ютора не менше 90 днів.
- Досягти 7500 Очок або більше Загального Об'єму після отримання статусу Повністю Кваліфікованого Супервайзора.
- Завершити процес, передбачений вимогами Herbalife.
- Зареєструвати місце розташування приміщення онлайн на сайті Компанії MyHerbalife.com.

7.2 Ведення діяльності в декількох Клубах

Дистриб'ютори можуть здійснювати діяльність не більше ніж у трьох приміщеннях або укладати не більше трьох договорів оренди для організації Клубів.

7.3 Заборона платних консультацій щодо ведення Клубу

Дистриб'ютори не мають право стягувати плату з інших Дистриб'юторів за допомогу або консультації щодо відкриття або ведення Клубу, за винятком випадків, викладених у **Правилі «Лідерство та навчання Організації»**.

7.4 Відповідальний Оператор Клубу

Один Дистриб'ютор повинен бути призначений основним Оператором Клубу, який відповідає та здійснює повний нагляд за його діяльністю.

Основний Оператор Клубу повинен призначити іншого Дистриб'ютора, який відповідатиме за діяльність Клубу у разі його відсутності.

7.5 Спільне використання приміщень Клубу

Оператор Клубу може стягувати плату з інших Дистриб'юторів лише за використання свого Клубу, але не для отримання прибутку. Всі Дистриб'ютори, які здають в суборенду приміщення в Клубі, повинні виконати всі вимоги, викладені в **Правилі «Оренда та купівля офісних приміщень»**.

7.6 Роздрібний продаж продуктів

Для торгівлі продукцією, яка упакована, але не має індивідуальної етикетки, Дистриб'ютори повинні надавати флаєр з QR-кодом для доступу до необхідної інформації, що міститься на етикетці реалізованої продукції.

Не дозволяється продавати або пропонувати до вживання таблетки без пакування, а також забороняється продаж перепакованого та сухого продукту в порціях.

7.7 Приготування продуктів

Дистриб'ютори повинні здійснювати приготування продукту, що подається в Клубах здорового способу життя, відповідно до прийнятих практик приготування, а також надавати етикетку продукту та інформацію про алергени на запит клієнта. Не дозволяється робити будь-які заяви про властивості продукту, якщо суміші, приготовані з порушенням вимог, викладених на етикетці.

У Клубі дозволяється подавати, продавати або просувати лише продукцію Herbalife® та додаткові інгредієнти, такі як фрукти, овочі та смаки. Індивідуальні таблетки не можуть продаватися або подаватися, а продаж перепакованої та сухої продукції також заборонено.

7.8 Доставка

Дистриб'ютори не можуть:

- користуватися сторонніми службами доставки, такими як Uber Eats, Glovo, Grubhub тощо;
- обслуговувати клієнтів через вікно для видачі.

7.9 Заборона продажу Клубів з метою отримання прибутку

Передача в оренду: Продаж Клубів з метою отримання прибутку заборонений. Однак передача права оренди та відшкодування понесених витрат на активи, а також на облаштування приміщення дозволяється. На вимогу Дистриб'ютори повинні надати документи, що підтверджують понесені витрати.

Перш ніж укласти договір оренди, Дистриб'ютор повинен виконати всі вимоги, викладені в **Правилі «Оренда та купівля офісних приміщень»**.

7.10 Вивіска та назва Клубу в нежитловому приміщенні

В рамках процесу реєстрації Дистриб'ютори зобов'язані надати інформацію щодо запропонованої зовнішньої вивіски та назви на розгляд Herbalife до укладення договору оренди, суборенди або купівлі фізичного приміщення для роботи Клубу.

У разі використання зовнішньої вивіски Дистриб'ютор не має права:

- використовувати однакові або схожі назви чи знаки;
- використовувати будь-які натяки щодо можливості придбання продукції Herbalife®;
- використовувати назву або вивіску як ідентифікатор певної групи (географічне розташування, Дистриб'юторська Організація, Клуби здорового харчування, Клуби здорового способу життя тощо) таким чином, що це може бути витлумачено як франшиза або частина мережі Клубів здорового способу життя;
- використовувати інтелектуальну власність, назви або бренди продукції Herbalife.

Сюди можна віднести будь-які видимі зовнішні знаки, що можуть свідчити про те, що місце розташування пов'язане з франшизою.

7.11 Зовнішнє оформлення Клубу в нежитловому приміщенні

Двері та вікна повинні бути закритими, щоб брендування Herbalife та діяльність Клубу не були видимі ззовні.

На зовнішній частині Клубу та його покритті забороняється розмішувати:

- брендування Herbalife (назви, логотипи тощо);
- вказівки або натяки на можливість придбання продукції Herbalife®;
- фотографії «До і Після» або інші порівняльні зображення;
- ідентичне або значно схоже покриття чи зовнішній вигляд у двох різних Клубах.

7.12 Клуби в приміщенні

Оператори Клубу можуть організовувати заходи для працівників бізнес-установи за умови, що ці заходи та споживання продукту:

- проводяться у закритому приміщенні (наприклад, у кімнаті відпочинку);
- не поєднуються з підприємницькою діяльністю, яка здійснюється у цьому місці.

7.13 Клуби на відкритому повітрі

Оператори Клубу можуть проводити заходи та продавати продукти для споживання на відкритому повітрі (наприклад, на пляжі чи в парку), але під час таких заходів заборонено:

- просування або рекламування продукції для продажу;
- використання зовнішніх вивісок.

7.14 Реклама Клубу на відкритому повітрі

Реклама заходів у Клубах для широкого загалу дозволяється за умови, що інформація у запрошенні включає лише таке:

- ім'я та прізвище Оператора;
- перелік послуг, які надаються;
- номер телефону та/або адресу електронної пошти.

8 Міжнародний бізнес

8.1 Діяльність у країнах або територіях, які ще не відкриті для бізнесу

Дистриб'юторам заборонено займатися будь-якою діяльністю Herbalife у країнах, які ще не були офіційно відкриті.

8.2 Заборона експорту продукції

Дистриб'юторам заборонено відправляти, продавати, експортувати або розповсюджувати продукцію з однієї країни в іншу.

Згідно з чинним законодавством та політикою Herbalife, Дистриб'ютори можуть перевозити до 1 500 Очок Об'єму продукції на місяць для особистого споживання під час подорожей.

8.3 Діяльність у Китаї

Тільки громадяни Китаю можуть вести бізнес у Китаї. Дистриб'юторам заборонено відправляти або ввозити продукцію Herbalife® до Китаю, навіть для особистого споживання.

8.4 Заборонені країни/регіони та особи

Дистриб'ютори не можуть бути резидентами або здійснювати діяльність Herbalife на території заборонених країн/регіонів.

Дистриб'ютор не має права прямо чи опосередковано здійснювати будь-яку діяльність Herbalife з фізичною або юридичною особою, щодо якої у Дистриб'ютора є підстави вважати, що вона:

- (i) є резидентом або веде бізнес у забороненій країні/регіоні;
- (ii) здійснює продажі фізичним особам, які проживають у забороненій країні/регіоні;
- (iii) належить або контролюється юридичною особою, яка знаходиться в забороненій країні/регіоні, або фізичною особою, яка зазвичай проживає в такій країні/регіоні;
- (iv) включена до списку «Спеціально визначених громадян», що ведеться Управлінням контролю за іноземними активами Міністерства фінансів США, або є будь-якою особою, юридичною особою чи організацією, що належить або контролюється особою, включеною до цього списку.

9 Загальні Правила Поведінки

9.1 Дотримання чинного законодавства та правил

Дистриб'ютори повинні дотримуватись усіх норм національного та місцевого законодавства (включаючи правила, нормативні акти, постанови та вимоги ліцензування), а також Правил Компанії Herbalife у кожній країні, де вони ведуть бізнес, і не мають права заохочувати інших до порушення цих норм та правил.

У разі конфлікту між Правилами Herbalife та законодавством, переважну силу має законодавство.

Дистриб'ютори також зобов'язані дотримуватись умов надання послуг будь-якої третьої сторони, яка залучена для ведення бізнесу з Herbalife.

9.2 Надання достовірної та актуальної інформації в Herbalife

Вся інформація, надана в Herbalife, повинна бути достовірною, повною та своєчасною, включаючи заяви, форми, квитанції, контактну інформацію та замовлення.

9.3 Підтримка репутації та іміджу Herbalife

Дистриб'ютори не мають права завдавати шкоди репутації, іміджу, продукції, інтелектуальній власності або діловій репутації Herbalife.

9.4 Політика щодо домагань, дискримінації та неналежної поведінки

Herbalife забороняє будь-які форми домагань, незаконної дискримінації та неналежної поведінки.

9.5 Сприяння перевіркам з боку Herbalife

Дистриб'ютори зобов'язані співпрацювати з перевірками Компанії Herbalife.

9.6 Заборона антиконкурентної поведінки

Дистриб'ютори є незалежними власниками бізнесу і не повинні укладати угоди з іншими Дистриб'юторами щодо:

- ціни, за якою вони продають продукцію Herbalife®.
- територій, де вони реалізують продукцію.
- методів дистрибуції;
- розподілу Клієнтів, Привілейованих Клієнтів або Дистриб'юторів.

9.7 Промоакції та розіграші

Дистриб'ютори не можуть організовувати лотереї або розіграші у зв'язку з веденням бізнесу Herbalife. Інші види промоакцій у формі змагань, такі як челенджі на схуднення, трансформація тіла, організаційні акції, марафони та розіграші, можуть бути дозволені за умови дотримання вимог керівних принципів з проведення змагань та промоушенів в ігровій формі.

10 Адміністративні питання

10.1 Вимоги до Дистриб'юторства

10.1.1 Мінімальний вік для отримання статусу Дистриб'ютора

Для подання заявки на Дистриб'юторство або участь у бізнесі Herbalife іншого Дистриб'ютора, особа повинна досягти 18 років.*

**Вимоги до мінімального віку можуть відрізнятися в різних країнах. Для отримання інформації про вікові обмеження в інших країнах звертайтеся до Відділу інформаційної підтримки.*

10.1.2 Визнання чоловіка/дружини або супутника життя

Дистриб'ютор може звернутися до Herbalife із проханням додати ім'я чоловіка/дружини або супутника життя до свого Договору Дистриб'ютора для підтримки у веденні бізнесу та для отримання визнання*.

Дистриб'ютор залишається зареєстрованим Дистриб'ютором. Однак, якщо Дистриб'ютор розлучається зі своєю дружиною/чоловіком або супутником життя, це може вплинути на право власності такого Дистриб'ютора, його статус або дозвіл на Дистриб'юторство.**

**Наприклад, визнання дозволяє відвідувати заходи Herbalife та отримувати визнання за нові досягнення в рамках Плану Продажів і Маркетингу.*

***У разі розлучення, припинення відносин або розірвання стосунків із супутником життя, коли юридичний та/або фінансовий аспект Дистриб'юторства стає предметом спору, на рішення місцевого суду може вплинути те, чи було додано ім'я чоловіка/дружини або супутника життя до облікового запису.*

10.2 Передача права на Дистриб'юторство

10.2.1 Переуступка, продаж або передача права Дистриб'юторства

Переуступка, продаж або передача будь-якого права або частки в Дистриб'юторстві не дозволяється без попередньої письмової згоди Компанії Herbalife, наданої на її власний і абсолютний розсуд.

Дистриб'ютор не може передавати право на Дистриб'юторство з метою обходу Правил або закону. Якщо Компанії Herbalife стане відомо, що колишній Дистриб'ютор, який передав право займатися Дистриб'юторством, та/або його чоловік/дружина або супутник життя брали участь у поведінці чи діяльності, що порушує Правила після схвалення запиту на передачу, Компанія може застосувати санкції до переданого Дистриб'юторства.

10.2.2 Переуступка, продаж або передача Дистриб'юторства лише особі, яка не є Дистриб'ютором Herbalife

Продаж, переуступка або передача права на Дистриб'юторство може здійснюватися лише фізичній особі, яка не є Дистриб'ютором, за винятком положень Правила «Успадкування*». Компанія Herbalife не розглядатиме запит на передачу, якщо запропонований Дистриб'ютор (Правонаступник) не виконав вимог щодо Періоду неактивності (див. Правило «Період неактивності»).

10.2.3 Статус та переваги

Досягнення Дистриб'ютора є особистими, і в разі схвалення продажу, переуступки або передачі, статус і переваги, досягнуті Дистриб'ютором, не можуть бути передані разом з правом на Дистриб'юторство. Правонаступник може бути зобов'язаний досягти всіх кваліфікацій для отримання відповідного статусу та доходу після здійснення передачі або переуступки. Це включає статус Супервайзора, статус TAB Team, кваліфікацію для відпочинку або будь-які інші права, що належать особисто Дистриб'ютору.

10.2.4 Відповідальність після передачі Дистриб'юторства

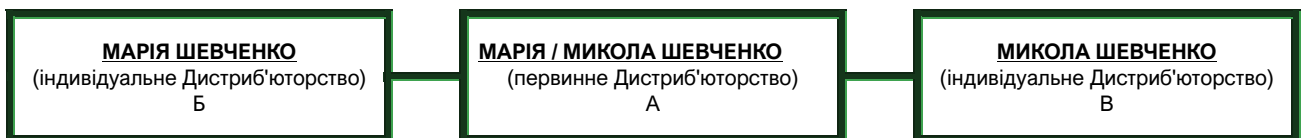
Після передачі Дистриб'юторства:

- Особа, яка приймає обов'язки Дистриб'ютора, несе відповідальність перед Herbalife за всі порушення Правил, скоєні особою, що передала Дистриб'юторство, або від її імені у зв'язку з Дистриб'юторством.
- Протягом шести місяців після дати вступу в силу передачі Дистриб'юторства, дії особи, що передала це право, та/або її чоловіка/дружини або супутника життя, які порушували б Правила, якби ця особа залишалася Дистриб'ютором, вважаються такими, що були б скоєні особою, яка прийняла обов'язки Дистриб'ютора.

10.3 Розлучення, роздільне проживання та розірвання стосунків між супутниками життя

10.3.1 Оформлення нового Дистриб'юторства

Якщо чоловік/дружина або супутник життя Дистриб'ютора бажає продовжити ведення бізнесу Herbalife під час процесу розлучення або відразу після розлучення чи розірвання відносин із супутником життя, кожен з них повинен розпочати нове окреме Дистриб'юторство під початковим Спонсором Дистриб'ютора. Компанія Herbalife деактивує права на покупку продукції за первинним Дистриб'юторством і зарахує кожне нове окреме Дистриб'юторство через створення «Асоціації» (див. «Розлучення, розірвання стосунків із супутником життя та План Продажів і Маркетингу Herbalife»). Кожен Дистриб'ютор повинен використовувати свій власний ID-номер у своєму бізнесі.



Первинне Дистриб'юторство та його Організація нижчого підпорядкування не можуть бути поділені між Дистриб'ютором і колишнім чоловіком/дружиною/супутником життя. Наприклад, вони не можуть «розділити» Дистриб'юторство, яке надає кожній особі 50% власності.

Для оформлення нового Дистриб'юторства Компанія Herbalife повинна отримати наступні документи:

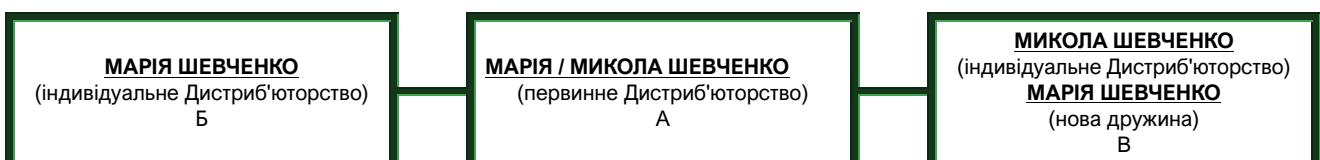
Від пари, що розлучається:

- Нові заповнені та підписані Договори Дистриб'ютора та його/її чоловіка/дружини під початковим Спонсором.
- Підписана та офіційно засвідчена Форма про розлучення та роздільне проживання.
- Копія свідоцтва про розірвання шлюбу або остаточне судове рішення про розлучення.
- Нові заповнені та підписані Форми Договору на отримання Додаткової Винагороди за Послуги від Дистриб'ютора та його/її чоловіка/дружини, що відображають ідентифікаційний номер нового окремого Дистриб'юторства (лише для представників TAB Team).

Від партнерів, які розірвали стосунки із супутником життя:

- Нові заповнені та підписані Договори Дистриб'ютора та супутника життя під початковим Спонсором.
- Підписана та офіційно засвідчена Форма про розірвання відносин із супутником життя від обох сторін. (Якщо обидві сторони не надають підписану та нотаріально засвідчену форму, необхідно надати заяву про припинення стосунків, засвідчену підписами двох (2) свідків).
- Нові заповнені та підписані Форми Договору на отримання Додаткової Винагороди за Послуги від Дистриб'ютора та супутника життя, що відображають ідентифікаційний номер нового окремого Дистриб'юторства (лише для представників TAB Team).

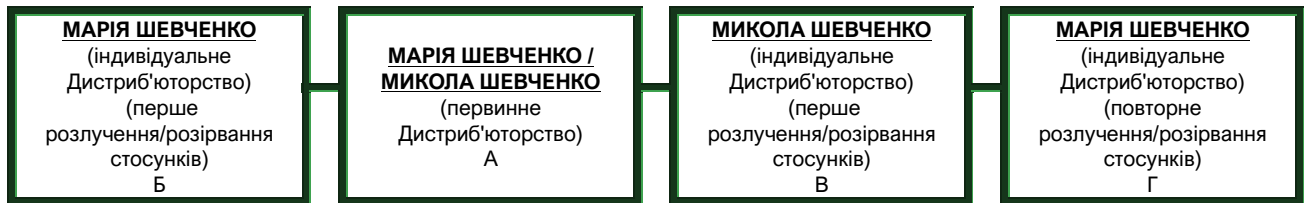
Якщо Дистриб'ютор одружується вдруге або визначає нового супутника життя, цей новий чоловік/дружина або супутник життя можуть бути додані до нового окремого Дистриб'юторства для підтримки в бізнесі та з метою визнання.



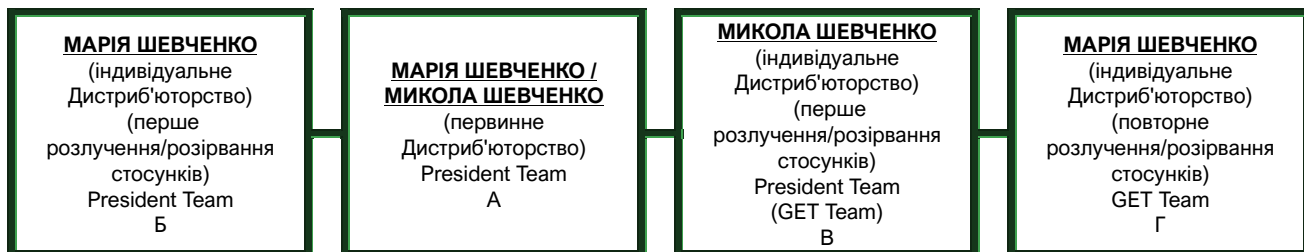
Повторне припинення стосунків або розлучення:

Компанія Herbalife асоціює лише один набір Дистриб'юторств, розірваних унаслідок розлучення або припинення стосунків із супутником життя. У разі повторного розлучення або розірвання стосунків із супутником життя, колишній супутник життя чи чоловік/дружина можуть створити окреме Дистриб'юторство, але це Дистриб'юторство не матиме асоціації з попереднім.

Наприклад, якщо Марія Шевченко та Микола Шевченко розлучаються, Марія може створити нове окреме Дистриб'юторство («Г») під початковим Спонсором, але це Дистриб'юторство не матиме асоціації з Дистриб'юторством Миколи («В»).



Статус Марії за Планом Продажів і Маркетингу («Г») буде визначено на основі бізнес-активності, досягнутої в Дистриб'юторстві Миколи («В»). Наприклад, якщо Дистриб'юторство («В») досягло статусу GET Team, то новому Дистриб'юторству Марії («Г») буде присвоєно статус GET Team.



Запити на зміну первинного Дистриб'юторства

Компанія Herbalife прийматиме запити на внесення змін до первинного Дистриб'юторства. Всі запити повинні бути підписані обома сторонами, якщо тільки Компанія не отримає засвідчену копію остаточного рішення суду про розлучення.

Видалення імені чоловіка/дружини або супутника життя:

Компанія Herbalife повинна отримати заповнену Форму видалення імені чоловіка/дружини або Форму видалення імені супутника життя, щоб видалити ім'я чоловіка/дружини або супутника життя із облікового запису Дистриб'ютора.

Платежі:

Компанія Herbalife повинна отримати заповнену форму «Запит на зміну платежів» для внесення змін до платіжних даних. Наступні запити повинні бути підписані та нотаріально засвідчені обома сторонами. Звіти про винагороди для первинного Дистриб'юторства будуть доступні на MyHerbalife.com після входу під ідентифікаційним номером цього Дистриб'юторства.

Передача права:

Для передачі прав на Дистриб'юторство особі, яка не є Дистриб'ютором, колишньому чоловіку/дружині або супутнику життя, Компанія Herbalife повинна отримати заповнену форму про розлучення та роздільне проживання або форму про розірвання стосунків із супутником життя.

У разі декількох розлучень або розставань, розлучений чоловік/жінка або той, хто розірвав стосунки із супутником життя, матиме можливість підписати новий Договір Дистриб'ютора, який буде об'єднаний з первинним Дистриб'юторством.

Якщо Дистриб'ютор передає право на Дистриб'юторство та приймає рішення підписати новий Договір:

- Нове Дистриб'юторство повинно функціонувати незалежно від первинного Дистриб'юторства.
- Просування в рамках Плану Продажів і Маркетингу, Винагороди за послуги, Додаткові Винагороди за послуги та інші доходи визначатимуться виключно на основі досягнень нового Дистриб'юторства.

Для прийняття нового Договору Компанією Herbalife:

- Дистриб'ютор повинен подати запит протягом одного року з моменту передачі, якщо має статус Супервайзора і нижче, або протягом двох років з моменту передачі, якщо статус — World Team і вище.
- Спонсор первинного Дистриб'юторства повинен бути Спонсором нового Дистриб'юторства.
- Статус нового Дистриб'юторства буде рівним статусу первинного на момент передачі.

10.3.2 Приєднання до іншого Спонсора / участь в іншому Дистриб'юторстві

Для приєднання до іншого Спонсора Дистриб'ютор або його чоловік/дружина чи супутник життя повинні надати такі документи:

Від пари, що розлучається:

- Новий заповнений та підписаний Договір.
- Підписана та засвідчена Форма про розлучення та роздільного проживання.
- Копія офіційного свідоцтва про розлучення або остаточного рішення суду про розірвання шлюбу, або документи від суду, що підтверджують тимчасове рішення про завершення спільного подружнього життя.

Від партнерів, які розірвали стосунки із супутником життя:

- Новий заповнений та підписаний Договір.
- Підписана та офіційно засвідчена Форма про розірвання відносин із супутником життя від обох сторін. (Якщо обидві сторони не надають підписану та нотаріально засвідчену форму, необхідно надати заяву про припинення стосунків, засвідчену підписами двох (2) свідків).

Крім того, Дистриб'ютор або його чоловік/дружина чи супутник життя повинні дотримуватися Періоду неактивності. Період неактивності визначається відповідно до Правила «Період неактивності» або за датою видачі отриманого судового документа, залежно від того, яка з цих дат настане пізніше.

Примітка: Для створення нового Дистриб'юторства під іншим Спонсором потрібно заповнити та подати нову Заяву та Договір Дистриб'ютора. Переваги почнуть діяти зі знижки 25% та не будуть пов'язані з первинним Дистриб'юторством.

**Зразки Форм та Заяв можна отримати, звернувшись до Відділу інформаційної підтримки.*

10.3.3 Розлучення, розірвання стосунків із супутником життя та План Продажів і Маркетингу Herbalife

Загальний Об'єм (TV): Об'єм кожного індивідуального Дистриб'юторства сумуватиметься з об'ємом первинного Дистриб'юторства («Асоціація»). Це визначатиме право на отримання Винагороди за Послуги, Кваліфікації, Рекваліфікації та/або право на отримання Додаткової Винагороди за Послуги.

Для визначення відсотка Винагороди за Послуги первинне Дистриб'юторство сумуватиме Об'єм з кожним індивідуальним Дистриб'юторством, а також додаватиме Особистий Об'єм.

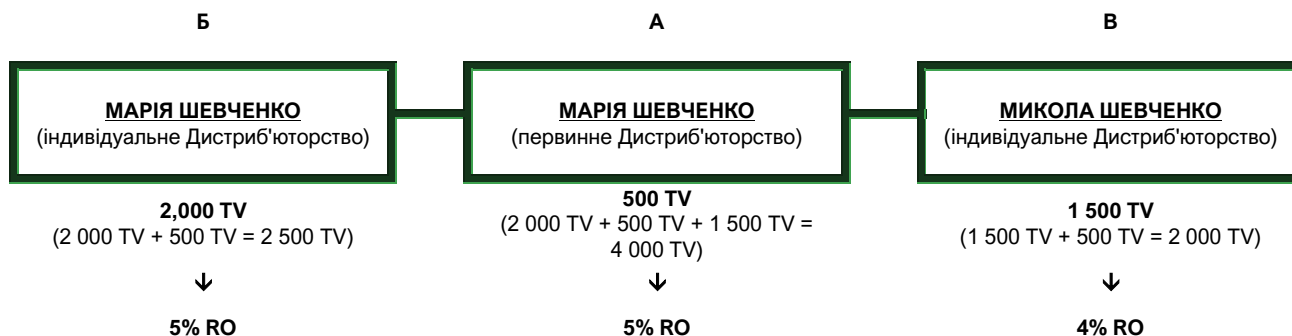
Відсоток виплати Додаткової Винагороди за Послуги для первинного Дистриб'юторства буде визначатися за найвищим відсотком одного з індивідуальних Дистриб'юторств.

Приклад:

Очки Об'єму

Об'єм Б та В розраховується наступним чином:

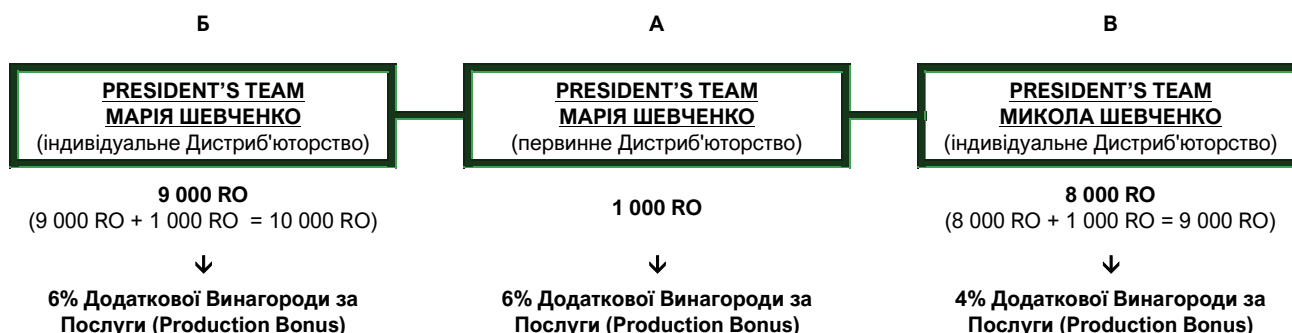
Б + А та В + А



Очки Винагороди за Послуги (RO)

Очки Винагороди за Послуги для визначення відсотку Додаткової Винагороди за Послуги підсумовуються наступним чином:

Б + А та В + А



Вимоги: Кожне окреме Дистриб'юторство для отримання Винагороди за Послуги повинно дотримуватися Правила «Десяти роздрібних клієнтів», Правила «70%» та всіх інших вимог.

Кожне Дистриб'юторство повинно виконувати вимоги до індивідуальної Партнерської діяльності, забезпечуючи необхідний Об'єм для кваліфікації Організації нижчого підпорядкування на статус Супервайзора. Тимчасово буде дозволено використовувати права первинного Дистриб'юторства на придбання продукції для виконання вимог щодо необхідного Об'єму, потрібного для кваліфікації нижчестоящих Дистриб'юторів.

Програма нагород та визнання: Визнання Дистриб'юторів здійснюватиметься відповідно до індивідуальних досягнень кожного Дистриб'ютора при переході на наступний рівень Плану Продажів і Маркетингу. Нагороди за первинне Дистриб'юторство не передбачені.

Якщо за первинною та індивідуальною Партнерською Діяльністю буде досягнуто рівня President's Team, вищому Представнику President's Team надається визнання рівня President's Team Плюс (один Діамант), що відповідає політиці розподілу діамантів для Дистриб'юторів, які не були пов'язані з процедурою розлучення або розриву стосунків супутників життя.

Якщо за одним із індивідуальних Договорів Дистриб'ютора буде досягнуто рівня President's Team Плюс (один Діамант), визнання буде присвоєно лише цій Партнерській діяльності.

Заходи: Правила, що стосуються участі в заходах, є специфічними для кожного заходу і можуть відрізнятися.

Будь ласка, ознайомтесь з матеріалами заходу для отримання інформації щодо проживання, квитків, транспорту та інших деталей.

10.4 Успадкування*

В разі смерті Дистриб'ютора його права та обов'язки можуть бути передані спадкоємцеві, за умови дотримання чинного законодавства та Правил Herbalife, а також за умови отримання згоди виключно зі сторони Herbalife.**

Дистриб'ютор може володіти та керувати максимум трьома Дистриб'юторствами – власним Дистриб'юторством та двома іншими, отриманими у спадок. Успадковане Дистриб'юторство може бути передане безпосередньо фізичній особі-спадкоємцю або, у випадку статусу TAB Team, передано Корпорації***, що належить спадкоємцю.****

Період неактивності (як зазначено в Правилі «Період неактивності») для успадкованого Дистриб'юторства не застосовується.

Спадкоємець повинен надати всі документи, запитовані Herbalife виключно на власний розсуд.

Запити про припинення ведення бізнесу померлого Дистриб'ютора необхідно направляти безпосередньо до Відділу інформаційної підтримки.

**Для планування майнових питань та успадкування доступна Програма Продовження Бізнесу, яка допоможе зберегти діяльність вашого Дистриб'юторства. Зверніться у Відділ інформаційної підтримки для отримання додаткової інформації або ознайомтесь з документом [«Діяльність Дистриб'ютора Herbalife – планування на майбутнє»](#), який доступний на [MyHerbalife.com](#).*

***Форму Декларації про передачу Дистриб'юторства померлого можна отримати, звернувшись до Відділу інформаційної підтримки.*

****Якщо це дозволено законодавством країни, резидентом якої є спадкоємець.*

*****Успадкований бізнес Дистриб'ютора розглядатиметься як окрема Організація, яка зобов'язана виконувати умови щодо діяльності, обсягу продажів та компенсації відповідно до Плану Продажів та Маркетингу Herbalife, за винятком виконання обсягу протягом всього періоду ведення бізнесу Дистриб'ютора, що дозволяє поєднувати Загальний Об'єм спадкоємця з Загальним Об'ємом успадкованого Дистриб'юторства. Спадкоємець несе відповідальність за сплату внесків та погашення заборгованості кожного Дистриб'юторства, включаючи Щорічний внесок за обслуговування та Bizworks, якщо це застосовується.*

10.5 Розірвання Дистриб'юторства

Дистриб'ютор може припинити своє Дистриб'юторство шляхом подання заяви про розірвання Договору через Онлайн-Підтримку на MyHerbalife.com або надіславши підписаний лист до Herbalife. Заява про припинення набуває чинності після її отримання та прийняття Herbalife.

10.6 Продаж продукції споживачам

Herbalife - компанія прямих продажів, незалежні підрядники якої (Дистриб'ютори) продають продукцію Herbalife клієнтам особисто, надаючи їм роз'яснення та рекомендації щодо використання продукції Herbalife.

10.7 Платежі та коригування

Для отримання права на щомісячну Винагороду за Послуги, Додаткову Винагороду за Послуги або інші бонуси, пропонувані Компанією Herbalife, Дистриб'ютори повинні відповідати вимогам щодо обсягу продажів і Очок Роялті, які повністю визначені в Плані Продажів і Маркетингу, а також в інших довідкових та рекламних матеріалах. Крім того, для отримання цих винагород, Дистриб'ютори повинні виконувати певні вимоги щодо кількості обслуговуваних Роздрібних Клієнтів і дистрибуції продукції та підтверджувати це 1-го числа кожного місяця, заповнюючи [Форму підтвердження доходів](#).*

* [Форми підтвердження доходів](#) доступні на [MyHerbalife.com](#).

10.8 Підтримка та захист Спонсорства

Відносини між Спонсором і Дистриб'ютором є основою Плану Продажів і Маркетингу. Ці Правила запроваджені для захисту обох сторін, зокрема для забезпечення захисту прав Спонсорства. Спонсори Дистриб'юторів вкладають значний час, енергію, особисте лідерство та зусилля для навчання, щоб підтримати своїх Дистриб'юторів нижчого підпорядкування. Зміни у Спонсорстві шкодять цілісності бізнесу Herbalife та не заохочуються. Лише в рідкісних випадках дозволяється змінювати Спонсора, і завжди тільки на виключний та беззаперечний розсуд Herbalife.

10.8.1 Коригування Спонсора

Дистриб'ютор, який бажає подати запит на зміну Спонсорства, повинен заповнити та надіслати **Форму «Запит на зміну Спонсорства»***, **Форму «Згода на зміну Спонсорства»** від поточного Спонсора, а також лист-згоду від запропонованого нового Спонсора. Всі документи повинні бути нотаріально завірені.

Запити на зміни Спонсорства розглядаються лише за умови виконання всіх наведених нижче вимог:

- Інформація про Спонсорство, зазначена в Договорі, містила помилки або неточності;
- Запит подається протягом 90 днів з моменту прийняття Herbalife цього Договору;
- Поточний та запропонований Спонсор знаходяться в одній спонсорській лінії;
- Поточне Дистриб'юторство не досягло рівня Супервайзора;
- Дистриб'ютор, який подає запит, ще не спонсорував інших Дистриб'юторів.

Необхідні **Форми «Запит на зміну Спонсорства» та **«Згода на зміну Спонсорства»** можна отримати у Відділі інформаційної підтримки. Ці форми та всю іншу зазначену документацію необхідно подати до Відділу інформаційної підтримки для подальшого розгляду відповідного запиту Компанією Herbalife.*

10.8.2 Подання заяви на зміну Спонсорства

З метою захисту цілісності принципу покоління, що є основоположним принципом багаторівневого маркетингу, зміна Спонсорства не рекомендується і схвалюється Herbalife лише у виключних випадках.

Дистриб'ютор може подати заявку на зміну Спонсорства тільки в межах своєї Організації вищого підпорядкування, включаючи President's Team.

Дистриб'ютор, який бажає подати запит на зміну Спонсорства, повинен спочатку проконсультуватися з Дистриб'ютором вищого підпорядкування для обговорення та аналізу обставин. Якщо Дистриб'ютор бажає продовжити, він повинен заповнити та надіслати нотаріально завірену **Форму «Запит на зміну Спонсорства»*** разом із нотаріально завіреною **Формою «Згода на зміну Спонсорства»** від імені поточного Спонсора та всіх осіб, які отримують Винагороду за Послуги та Додаткову Винагороду за Послуги, включаючи активного Представника President's Team, який отримує 7% Додаткової Винагороди за Послуги. Крім того, Компанія Herbalife повинна отримати нотаріально завірену **Форму «Згода на зміну Спонсорства»** від запропонованого Спонсора.

Якщо поточний і запропонований Спонсори мають одного і того ж Спонсора вищого підпорядкування і знаходяться на однаковому статусі та рівні доходу за Планом Продажів і Маркетингу, Дистриб'ютор, який подає запит про таку зміну, має отримати лише нотаріально завірену **Форму «Згода на зміну Спонсорства»** від імені поточного Спонсора та нотаріально завірену **Форму «Згода на зміну Спонсорства»** від імені запропонованого Спонсора.

Якщо Herbalife схвалить цей запит, Дистриб'ютору, який подав запит, не буде дозволено утримувати Дистриб'юторів нижчого підпорядкування та Привілейованих Клієнтів.

У разі відхилення запиту на зміну Спонсорства, Дистриб'ютор може припинити своє Дистриб'юторство та витримати Період неактивності, перш ніж знову подавати Заяву на отримання статусу Дистриб'ютора Herbalife під іншим Спонсором (див. **Правило «Період неактивності»**)

** Необхідні **Форми «Запит на зміну Спонсорства»** та **«Згода на зміну Спонсорства»** можна отримати у Відділі інформаційної підтримки. Ці форми та всю іншу зазначену документацію необхідно подати до Відділу інформаційної підтримки для подальшого розгляду запиту Herbalife.*

10.9 Процедури забезпечення дотримання правил

Правила захищають можливості та бренд Компанії Herbalife. Порушення Правил можуть негативно вплинути на позицію регуляторних органів, засобів масової інформації та громадськості щодо Herbalife, її продукції та Дистриб'юторів. Більшість порушень Правил можна усунути шляхом ознайомлення Дистриб'юторів з такими порушеннями та належними методами ведення бізнесу. Однак існують випадки, коли порушення Правил вимагають застосування більш суворих штрафних санкцій.

Дистриб'юторів наполегливо закликають негайно повідомляти Herbalife про ймовірні порушення Правил з метою захисту репутації Компанії та її Дистриб'юторів. Herbalife, як правило, розглядає скарги, подані протягом одного року з моменту, коли Дистриб'ютор дізнався або повинен був дізнатися про порушення, але залишає за собою право розпочати розслідування в будь-який час.*

**Застосування Компанією Herbalife цих Правил не створює зобов'язань щодо виплати компенсації за упущену вигоду, втрату репутації чи будь-які інші непрямі збитки.*

10.9.1 Процедура розгляду скарг

Дистриб'ютори повинні повідомляти про підозри щодо порушень Правил Herbalife на веб-сайті MyHerbalife.com через Онлайн-підтримку. Інформація, що надається, повинна включати суть скарги та фактичні дані, що підтверджують висунуті претензії.*

Дистриб'ютори не мають права перешкоджати клієнтам або іншим Дистриб'юторам подавати скарги чи вчиняти будь-які репресії у відповідь.

**Фактичні дані повинні включати імена, адреси, номери телефонів залучених осіб, а також дати, час і місце подій тощо.*

10.9.2 Запит

У разі визначення компанією Herbalife на власний розсуд, що існує достатня інформація для підтвердження висунутих претензій, представник Компанії зв'яжеться з Дистриб'ютором, щодо якого була подана скарга, щоб отримати його відповідь та пояснення.

За певних обставин може виникнути необхідність накладення обмежень на Дистриб'юторство під час дослідження обставин, пов'язаних з поданою скаргою.

Ці обмеження можуть включати заборону на участь у заходах Компанії Herbalife, а також призупинення або або позбавлення:

- Привілеїв на придбання продукції.
- Виплат Винагород за Послуги.
- Виплат Додаткових Винагород за Послуги Представникам TAB Team.
- Нагород або визнання (наприклад, відвідування Канікул, надання значків тощо).
- Права на виступ під час тренінгів та семінарів Herbalife або інших зустрічей.
- Кваліфікації, яка виконується Дистриб'ютором.
- Права представляти себе як Дистриб'ютор Herbalife.

10.9.3 Санкції

Порушення Правил можуть спричинити юридичні або правові проблеми для Herbalife та поставити під загрозу діяльність всіх Дистриб'юторів. З цієї причини штрафні санкції можуть носити суттєвий характер. Herbalife має право на власний розсуд визначати санкції на основі характеру порушення та наслідків, до яких порушення могло призвести, включаючи:

- Призупинення всіх прав та привілеїв Дистриб'ютора.
- Грошові стягнення.
- Зобов'язання відшкодувати юридичні витрати Herbalife.
- Заборона на відвідування або виступ на заходах, організованих Herbalife.
- Позбавлення права на отримання щорічного бонусу імені Марка Хьюза.

- Позбавлення права на отримання Додаткової Винагороди за Послуги.
- Позбавлення Організації нижчого підпорядкування.
- Перерахунок Об'ємів та Винагород; та/чи
- Припинення Дистриб'юторства (див. **Правило «Припинення Дистриб'юторства»**).

Якщо Компанія Herbalife дійде висновку, що інші Дистриб'ютори допомагали, заохочували або були співучасниками порушень, Herbalife також може притягнути таких Дистриб'юторів до відповідальності за вчинення відповідних порушень.

Herbalife залишає за собою право на оприлюднення імені/прізвища Дистриб'ютора-порушника, фактів та обставин порушення, а також накладених штрафних санкцій.

**Коригування Об'єму та Доходу також включає коригувальні заходи, спрямовані на усунення порушень, пов'язаних з Маніпулюванням Планом Продажів і Маркетингу, заборону продажів на інтернет-аукціонах та сторонніх сайтах.*

10.9.4 Запити на перегляд рішення (не стосується позбавлення права на Дистриб'юторство)

Дистриб'ютори можуть подавати запит на перегляд рішення протягом 15 днів з дати його прийняття. При подачі запиту, Дистриб'ютор може надати додаткову інформацію, яку вважає важливою для розгляду, а також пояснити, чому ця інформація не була надана під час первинного розгляду. Якщо Herbalife не отримає письмовий запит на перегляд рішення протягом 15 днів, він буде відхилений. Однак Herbalife залишає за собою право, на свій розсуд, приймати докази, подані після цього терміну.

10.9.5 Припинення Дистриб'юторства

Компанія Herbalife має право, на власний розсуд, припинити Дистриб'юторство, якщо Дистриб'ютор порушує Правила.*

Таке припинення набирає чинності з дати, зазначеної в письмовому повідомленні Herbalife, надісланому Дистриб'юторові. Після припинення Дистриб'ютор не матиме жодних претензій до компанії Herbalife через припинення діяльності.

Дистриб'ютор, діяльність якого було припинено, більше не має права:

- здійснювати діяльність як Дистриб'ютор;
- представляти себе як Дистриб'ютор Herbalife;
- використовувати торговельне найменування, логотипи, торговельні марки та іншу інтелектуальну власність Herbalife;
- відвідувати тренінги, зустрічі, соціальні заходи або рекламні акції Herbalife, навіть як чоловік/дружина або гість іншого Дистриб'ютора.

У разі порушення Правил, Компанія Herbalife може відмовитися прийняти оплату Щорічного внеску, у такому випадку Дистриб'юторство вважається припиненим, а Herbalife поверне суму сплаченого Щорічного внеску.

** Припинення означає повне скасування Дистриб'юторства та відкликання права Дистриб'ютора вести бізнес з Herbalife. Це включає скасування права отримувати будь-які подальші доходи від Дистриб'юторства.*

*** Ці заборони також стосуються Дистриб'юторів, які звільняються або іншим чином припиняють бізнес з Herbalife, перебуваючи в процесі розслідування можливих порушень Правил.*

10.9.6 Апеляція щодо припинення Дистриб'юторства

Дистриб'ютор може подати запит на оскарження рішення протягом 15 днів з дати його ухвалення. Подаючи запит, Дистриб'ютор може надати додаткову інформацію, яку, на його думку, слід врахувати, а також пояснити, чому ця інформація не була подана під час первинного розгляду. Якщо запит на оскарження не буде подано в межах 15 днів, він буде відхилений, однак Herbalife залишає за собою право на власний розсуд враховувати докази, подані після цього строку.

Оскарження розглядається Комітетом, до складу якого входять представники Відділу продажів, Відділу інформаційної підтримки та Юридичного відділу (далі — «Комітет з розгляду апеляцій»). Більшість членів Комітету може або підтвердити рішення про припинення Дистриб'юторської діяльності, або поновити Дистриб'юторство, або рекомендувати застосування альтернативних санкцій за вчинене порушення. При розгляді рішення Комітет з'ясовує, чи є порушення суттєвим.

Це рішення не створює зобов'язання щодо компенсації за втрату прибутку чи репутації.

Посилання на «Договір» нижче означають Заяву на отримання статусу Дистриб'ютора та всі договірні відносини між Дистриб'ютором та Компанією Herbalife.

10.10.1 Збитки

В межах, дозволених чинним законодавством, Компанія Herbalife та Дистриб'ютор не несуть відповідальності один перед одним за будь-які непрямі, випадкові, побічні, спеціальні, приклади чи штрафні збитки будь-якого виду, включаючи, але не обмежуючись, будь-якою втратою репутації, бізнес-можливостей, вигідних угод, прибутку чи доходів за будь-якою теорією права або справедливості, незалежно від того, чи знала будь-яка зі сторін про можливість таких збитків.

10.10.2 Відмова від прав та порушення строків

Компанія Herbalife може, на власний розсуд, вживати заходів у відповідь на порушення Правил або Договору з будь-яким Дистриб'ютором. Невиконання, відмова або ігнорування Компанією Herbalife будь-якого права, повноваження чи варіанту дій за цим Договором не вважається відмовою від застосування положень або прав Herbalife будь-якого часу за цим Договором.

10.10.3 Подільність Договору

Якщо будь-яке положення Договору визнається недійсним, незаконним або таким, що не підлягає виконанню, воно вилучається з Договору і не впливає на юридичну силу інших положень Договору, які залишаються чинними в повному обсязі. Крім того, до Договору автоматично додається положення, яке максимально наближене до вилученого і яке є законним, дійсним і виконуваним.

10.10.4 Вибір права та суду

Будь-який спір, що виникає в результаті відносин між Компанією Herbalife та Дистриб'юторами, регулюється законами України без застосування колізійних норм.

Будь-який спір вирішується виключно в судовому порядку в компетентному суді, розташованому в місті Києві, Україна.

10.10.5 Гарантія відшкодування збитків

Дистриб'ютор зобов'язується відшкодувати збитки та захищати Компанію Herbalife від будь-яких позовів, вимог, претензій чи інших дій, включаючи всі витрати, зобов'язання та збитки, пов'язані з порушенням Дистриб'ютором цього Договору або веденням бізнесу Herbalife. Компанія Herbalife може, серед іншого, зарахувати будь-які суми, що вона винна Дистриб'ютору, для задоволення зобов'язань, що виникають із цієї гарантії.

10.10.6 Претензії між Дистриб'юторами

Компанія Herbalife не несе відповідальності перед будь-яким Дистриб'ютором за будь-які витрати чи збитки, яких зазнав будь-який Дистриб'ютор через дії, бездіяльність або заяви іншого Дистриб'ютора.

10.11 Конфіденційність та захист даних

ТОВ «Гербалайф Україна» (адреса: 01103, м. Київ, вул. Кіквідзе, 26, Україна) збирає певну персональну ідентифікаційну інформацію (ПІІ) про своїх Дистриб'юторів. Окрім ПІІ, що міститься в Заяві, Компанія Herbalife збирає інформацію про діяльність Дистриб'юторів та іншу інформацію, необхідну для виконання своїх зобов'язань перед Дистриб'ютором, наприклад, номер банківського рахунку або кредитної картки Дистриб'ютора. У разі відмови Дистриб'ютора надати Компанії Herbalife цю інформацію або відповідний дозвіл на її використання, він не зможе стати або залишатися Дистриб'ютором.*

Якщо Дистриб'ютори надають Компанії Herbalife свою інформацію, вона буде використана з метою:

1. Надання послуг Дистриб'юторам (наприклад, прийом і обробка замовлень, підрахунок винагород тощо);
2. Підтримки та покращення послуг, які Дистриб'ютори надають своїм клієнтам;
3. Надання Дистриб'юторам додаткових послуг;
4. Підтримки належного функціонування Плану Продажів і Маркетингу;
5. Дотримання законодавчих вимог.

Компанія Herbalife передає інформацію про Дистриб'юторів своїм афілійованим особам,** головному офісу в США, стороннім постачальникам послуг (наприклад, ІТ-підтримка, бухгалтерія, юридичні консультанти тощо) та Дистриб'юторам вищого підпорядкування, коли це необхідно. У певних випадках Компанія Herbalife може бути зобов'язана за законом надавати інформацію про Дистриб'юторів державним органам. У всіх цих випадках Компанія Herbalife вживає відповідних заходів для забезпечення конфіденційності інформації про Дистриб'юторів. Компанія Herbalife не передає інформацію про Дистриб'юторів стороннім особам.

Деякі з афілійованих компаній Herbalife та, можливо, Дистриб'ютори вищого підпорядкування можуть перебувати в країнах, де рівень захисту конфіденційності даних є нижчим, ніж в країні, де проживає Дистриб'ютор. Однак Компанія Herbalife зобов'язується захищати конфіденційність Дистриб'юторів незалежно від місця використання інформації, і Herbalife International of America, Inc. приєдналася до Угоди про Зону Безпеки («Safe Harbor Agreement») між ЄС та США, що зобов'язує компанію підтримувати рівень захисту даних, аналогічний тому, що діє в країні Дистриб'ютора.

Дистриб'ютори мають право на доступ до своєї особистої інформації та право на виправлення некоректної інформації. Якщо Дистриб'ютори хочуть скористатися цими правами, вони повинні звернутися до Відділу обслуговування партнерів у своїй країні, перевірити інформацію про свій обліковий запис на сайті [MyHerbalife.com](https://myherbalife.com) або надіслати електронного листа на адресу privacy@herbalife.com.

Час від часу Компанія Herbalife може надавати Дистриб'юторам ПІІ, що стосується їх нижчого підпорядкування. Дистриб'ютори можуть використовувати цю ПІІ тільки для розвитку ділових відносин з їх нижчими Дистриб'юторами, якщо вони не отримали згоду від Дистриб'ютора нижчого підпорядкування або Привілейованого Клієнта на використання його або її ПІІ для інших цілей. Дистриб'ютори повинні дотримуватися чинного законодавства про захист персональних даних, включаючи обмеження на міжнародну передачу даних. Після надання Компанією Herbalife персональних даних Дистриб'ютору, він несе відповідальність за їх зберігання і зобов'язаний забезпечити їх конфіденційність.

Компанія Herbalife надає Дистриб'юторам матеріали про свої продукти та послуги для сприяння розвитку їхнього бізнесу, а також може надсилати їм комерційну інформацію про Herbalife або її бізнес-партнерів. Дистриб'ютори можуть відмовитися від таких інструментів розвитку бізнесу та просування, поставивши галочку в Заяві та Договорі або звернувшись до Відділу інформаційної підтримки Herbalife за телефонами 0 800 3000 35 або 089 32 39 633.

**Після припинення Дистриб'ютором своїх Дистриб'юторських відносин, Компанія Herbalife зобов'язана зберігати певну інформацію для цілей бухгалтерського обліку та для розрахунку доходу відповідно до Плану Продажів і Маркетингу.*

*** Перелік афілійованих компаній Herbalife можна знайти на веб-сайті [MyHerbalife.com](https://myherbalife.com) або за адресою <https://www.herbalife.com/uk-ua>.*

10.12 Визначення термінів

Асоціація: У разі розлучення або розірвання стосунків із супутником життя, приєднання Об'ємів між первинним Дистриб'юторством та індивідуальним Дистриб'юторством розлученої пари або колишнього супутника життя з метою розрахунку відсотка винагороди.

Бізнес-інструмент: Засоби стимулювання продажів, не надані компанією Herbalife.

Відділ інформаційної підтримки: Відділ обслуговування Партнерів Компанії Herbalife, з яким можна зв'язатися за телефонами 0 800 3000 35 або 089 32 39 633.

Внесок: Щорічний внесок за послуги Дистриб'ютора.

Дистриб'ютор: Фізична особа, чия Заява на отримання статусу Дистриб'ютора Herbalife та Договір про Дистриб'юторство були прийняті та внесені до реєстру Компанії Herbalife.

Дистриб'юторство: Незалежний бізнес Дистриб'ютора Компанії Herbalife.

Заява та Договір: Заява та Договір Незалежного Дистриб'ютора Herbalife і всі договірні відносини між Дистриб'ютором і Компанією Herbalife, включаючи План Продажів і Маркетингу, Правила ведення бізнесу та інші документи, розміщені на веб-сайті MyHerbalife.com.

Заява: Будь-яка заява (твердження), історія, зображення або відео про продукцію Herbalife® або бізнес-можливості Herbalife.

Звіти за ієрархією підпорядкування: Ці звіти містять інформацію про інших Дистриб'юторів та Привілейованих Клієнтів, які знаходяться в нижчому підпорядкуванні Дистриб'ютора, зокрема їхні імена та контактну інформацію, ідентифікаційний номер Herbalife, а також бізнес-показники, такі як їхній статус або категорію, об'єм та статистику продажів.

Змагання/челенджі: Схуднення, трансформація тіла, марафони тощо.

Інтелектуальна власність Herbalife: Включає матеріали Herbalife, захищені авторським правом, торговельні марки, торговельні найменування, брендинг і комерційну таємницю.

Клієнт: Привілейовані Клієнти та Роздрібні Клієнти.

Клуб: Клуб здорового способу життя.

Клуби здорового способу життя: Клуби здорового способу життя надають підтримку людям, які бажають зосередитися на правильному харчуванні через споживання продукції компанії Herbalife®.

Комерційний клуб: Клуб у нежитловому приміщенні.

Комітет з розгляду апеляцій: Комітет, який розглядає скарги щодо рішень про припинення діяльності. Складається з призначеного представника від Відділу продажів, Відділу інформаційної підтримки та Юридичного відділу.

Компанія: Herbalife International of America, Inc., ТОВ «Гербалайф Україна».

Конкурентні змагання/челенджі: Змагання, що служать додатковим методом роботи, доступним для всіх Дистриб'юторів. Конкурентні змагання можуть включати змагання на основі здобутих навичок (наприклад, змагання зі схуднення, змагання з трансформації тіла, марафони тощо), де визначення переможця відбувається на основі первинних оціночних критеріїв.

Контакти потенційних клієнтів та партнерів (лідів): Потенційні споживачі продукції Herbalife® або партнери з реалізації ділових можливостей Herbalife.

Лотерея: Лотереї суворо заборонені. Лотерея – це акція, в якій пропонується і вручається приз, переможець визначається виключно випадково, а для участі потрібні гроші або інформація. Розіграші – це лотереї, тому вони заборонені.

Матеріали: Herbalife випускає довідкову літературу та рекламні матеріали.

Марафони: Марафони – це чудовий спосіб здійснити невеликі, але послідовні та постійні зміни у здоровому способі життя. Команда марафонців змагається з іншими командами, намагаючись досягти найкращих результатів. До складу учасників Марафону входить 9 осіб, включаючи одного Капітана, і захід триває в середньому 10 днів. Потім учасники можуть знову приєднуватися до нового Марафону, поки не досягнуть бажаного результату в харчуванні або з метою його підтримання. Зазвичай, оскільки Марафони є короткотривалими, призи, як правило, являють собою визнання та негрошові альтернативи призам.

Оператор Клубу здорового способу життя: також відомий як «Оператор» – це Незалежний Дистриб'ютор Herbalife, який керує Клубом здорового способу життя.

Персональні дані: Інформація про особу, така як ім'я та прізвище, поштова адреса, місто, країна, поштовий індекс, номер телефону, адреса електронної пошти, кредитна картка та банківська інформація.

План Продажів і Маркетингу: Окреслює конкретні етапи та переваги, до яких можуть прагнути Дистриб'ютори.

Привілейований Клієнт: Привілейований Клієнт має право купувати продукцію Herbalife® безпосередньо у Herbalife зі знижкою. Привілейованому Клієнту не дозволяється (1) продавати продукцію або послуги Herbalife®; (2) наймати або спонсорувати інших осіб з метою набуття статусу Дистриб'юторів або Привілейованих Клієнтів Herbalife; або (3) отримувати винагороду в рамках Плану Продажів і Маркетингу.

Приз (Конкурентні змагання): Цінний подарунок, який пропонується всім учасникам і вручається переможцю(ям) Змагань.

Правила ведення бізнесу: Правила для Дистриб'юторів Herbalife, програмні документи та рекомендації, які Компанія Herbalife оновлює час від часу.

Супутник життя: Особа, яку Дистриб'ютор Herbalife призначив своїм Супутником життя, заповнивши відповідну форму Запиту на додавання Супутника життя.

Спонсор: Дистриб'ютор, який залучає іншу особу до бізнесу Herbalife та Програми Привілейованих Клієнтів.

Учасник: Особа, яка бере участь у Змаганні.



Інформація для споживачів

[Інформація для споживачів – Українська асоціація прямого продажу – УАПП](#)

Інформація для продавців та Дистриб'юторів

[Інформація для продавців та Дистриб'юторів – Українська асоціація прямого продажу – УАПП](#)