

Zasady prowadzenia biznesu

Poniższe zasady prowadzenia biznesu („Zasady”) wraz z zawartymi w niniejszym dokumencie materiałami są włączone do Umowy Dystrybutorskiej i stanowią jej część. Firma Herbalife może co pewien czas modyfikować Zasady, każdorazowo powiadamiając Dystrybutorów o takich zmianach za pośrednictwem poczty elektronicznej.

Spis treści

Wprowadzenie

- Dystrybutor jako samozatrudniony przedsiębiorca
- Zakaz kupowania na kredyt i wymuszonych zakupów

Sprzedaż produktów

- Zakaz sprzedaży w punktach handlowych
- Formularze i dowody sprzedaży detalicznej
- Gwarancja zwrotu pieniędzy
- Sprzedaż produktów pod presją
- Zmiany składu produktów, treści etykiet i materiałów
- Prezentacja i wytyczne stosowania produktów
- Przedstawianie się jako Dystrybutor Herbalife

Reklama

- Oświadczenia
- Własność intelektualna Herbalife
- Zakaz emitowania reklam w mediach

Podstawowe założenia Planu Sprzedaży i Marketingu

- Ograniczenie do jednej działalności w ramach Umowy Dystrybutorskiej na osobę
- Prawidłowy zakup produktów
- Odpowiedzialność za działania innych osób, uczestniczących w wykonywaniu działalności w ramach Umowy Dystrybutorskiej
- Okres nieaktywności
- 10 Klientów Detalicznych
- Zasada 70%

Sponsorowanie i rola lidera

- Wniosek o Premię Produkcyjną TAB Team
- Zakaz zakłócania działalności innych Dystrybutorów
- Powiązania z firmą Herbalife
- Proponowanie innych produktów i usług
- Sprzedaż narzędzi biznesowych nie dla zysku

Sprzedaż bezpośrednia

- Manipulowanie Planem Sprzedaży i Marketingu
- Obsługa Klienta
- Przywództwo w organizacji i szkolenia
- Zakaz sprzedaży na aukcjach i serwisach sprzedażowych online stron trzecich
- Strony internetowe i aplikacje Dystrybutorów
- Przenoszenie praw własności do stron internetowych Dystrybutorów
- Reklamy w wyszukiwarkach i optymalizacja
- Zabronione praktyki handlowe
- Potencjalni Klienci i Dystrybutorzy oraz Polecenia

Kluby Odżywiania i Biura

- Wynajem lub zakup lokali biznesowych
- Prowadzenie kilku Klubów
- Dystrybutorzy nie mogą pobierać opłat za porady dotyczące Klubów
- Odpowiedzialność właściciela Klubu
- Wspólne korzystanie z lokalu Klubu
- Sprzedaż produktów
- Przygotowanie produktów
- Dostawy
- Zakaz sprzedaży Klubu dla zysku
- Zewnętrzne oznakowanie i nazwa Klubu w lokalu komercyjnym
- Wygląd Klubu w lokalu komercyjnym z zewnątrz
- Kluby Satelitarne w pomieszczeniach
- Zewnętrzne Kluby Satelitarne
- Reklamowanie zewnętrznych Klubów Satelitarnych

Wyzwania oparte na rywalizacji

- Wyzwania oparte na rywalizacji (Wyzwanie na Odchudzanie oraz Metamorfoza Ciała)
- Opłaty i zakupy
- Ograniczenia dotyczące nagród
- Zakaz wprowadzania niezdrowych praktyk
- Warunki udziału w Wyzwaniach

Biznes międzynarodowy

- Działalność w państwach lub na terytoriach, gdzie firma Herbalife nie rozpoczęła oficjalnie działalności
- Eksport produktów
- Działalność w Chinach
- Zakazane kraje/regiony i osoby

Ogólne zasady postępowania

- Zgodność ze wszystkimi obowiązującymi przepisami i zasadami
- Zgodne z prawdą zgłoszenia i komunikacja z Herbalife
- Dbanie o reputację i wizerunek Herbalife
- Postępowanie w przypadku nękania, dyskryminacji i niewłaściwego zachowania
- Współpraca przy przeprowadzanych przez Herbalife ocenach
- Zakaz zachowywania się w sposób niezgodny z zasadami konkurencji
- Gry losowe i loterie

Szczegóły działalności Dystrybutora

Wymagane kryteria prowadzenia Działalności w ramach Umowy Dystrybutorskiej

- Wiek minimalny
- Wyrazy uznania dla małżonka lub Partnera życiowego

Przeniesienie praw do Działalności prowadzonej w ramach Umowy Dystrybutorskiej

- Cesja, sprzedaż oraz przeniesienie praw do Działalności prowadzonej w ramach Umowy Dystrybutorskiej
- Cesja, sprzedaż oraz przeniesienie praw do Działalności prowadzonej w ramach Umowy Dystrybutorskiej tylko na osobę, która nie jest Dystrybutorem Herbalife
- Status i przywileje
- Odpowiedzialność po przeniesieniu praw

Separacja, rozwód i zakończenie związku partnerskiego

- Rozpoczęcie nowej Działalności w ramach Umowy Dystrybutorskiej
- Prośba o wprowadzenie zmian do oryginalnej Działalności w ramach Umowy Dystrybutorskiej
- Podpisanie wniosku pod innym Sponsorem / udział w innej Działalności prowadzonej w ramach Umowy Dystrybutorskiej
- Rozwód i zakończenie związku partnerskiego, a Plan Sprzedaży i Marketingu Herbalife

Dziedziczenie

Rezygnacja

Sprzedaż Klientom

Płatności i wyrównania

Utrzymanie linii sponsorowania

- Zmiana linii sponsorowania
- Wniosek o zmianę Sponsora

Procedury wykonawcze

- Procedura składania skarg
- Postępowanie sprawdzające
- Sankcje
- Wnioski o ponowne rozpatrzenie decyzji (niezwiązane z zakończeniem Umowy)
- Zakończenie Działalności prowadzonej w ramach Umowy Dystrybutorskiej
- Odwołanie się od decyzji o zakończeniu Działalności

Postanowienia dodatkowe

- Szkody
- Zrzeczenie się i uchylenie praw
- Klauzula salwatoryjna
- Prawo właściwe i jurysdykcje
- Zabezpieczenie przed odpowiedzialnością
- Roszczenia między Dystrybutorami

Ochrona prywatności i danych osobowych

Definicje

Kodeks PSSB

Wprowadzenie

Dystrybutor jako samozatrudniony przedsiębiorca

Dystrybutor to niezależny partner biznesowy, który pracuje na własny rachunek, nie jest pracownikiem, franczyzobiorcą ani pośrednikiem Herbalife, ani innych Dystrybutorów i nie może twierdzić, ani sugerować inaczej. Sponsor nie może traktować Dystrybutorów ani innych osób z podległej organizacji jak pracowników ze względu na sam fakt przynależności do tej organizacji.

Jeśli Sponsora łączy stosunek pracy z jakimkolwiek innym Dystrybutorem, Sponsor taki jest zobowiązany do przestrzegania wszystkich przepisów prawa pracy.

Dystrybutor nie może zlecać wykonania swojej pracy pracownikom, jest on zobowiązany do osobistego wypełniania obowiązków, związanych z obsługą klientów, określonych w Zasadach obsługi Klienta.

Zakaz kupowania na kredyt i wymuszonych zakupów

Wymaganie oraz zachęcanie do kupowania produktów innych niż PDH za pożyczone pieniądze jest zabronione.

Sprzedaż produktów

Zakaz sprzedaży w punktach handlowych

Dystrybutor nie może sprzedawać produktów Herbalife® na otwartych ani na zamkniętych powierzchniach handlowych, w aptekach, kioskach, w budkach/na wispach (tymczasowych lub stałych), na bazarach, pchlich targach, w food truckach, kontenerach transportowych, restauracjach, lokalach gastronomicznych ani w innych podobnych miejscach.

W niektórych sytuacjach dopuszcza się sprzedaż w lokalach usługowych pod warunkiem, że znajdują się one w pomieszczeniach zamkniętych.

Formularze i dowody sprzedaży detalicznej

Po dokonaniu sprzedaży Dystrybutor musi dostarczyć każdemu Klientowi Formularz zamówienia detalicznego, zawierający pełne informacje wymagane przy transakcjach sprzedaży. Kopie Formularzy zamówienia detalicznego i innych dowodów dystrybucji produktów muszą być przechowywane przez okres dwóch (2) lat.

Herbalife ma prawo zażądać wglądu do kopii dokumentów sprzedażowych w celu weryfikacji transakcji i warunków sprzedaży.

Gwarancja zwrotu pieniędzy

Dystrybutorzy Herbalife są zobowiązani do oferowania swoim Klientom 30-dniowej gwarancji zwrotu pieniędzy.

Dystrybutor musi zaoferować Klientowi wybór pomiędzy pełnym zwrotem ceny zakupu produktu, w tym kosztów wysyłki i obsługi, a możliwością wymiany na inny produkt Herbalife®.

Jeśli zwrot pieniędzy dotyczy Klienta Premium, Dystrybutor powinien skierować takiego Klienta bezpośrednio do firmy Herbalife.

Sprzedaż produktów pod presją

Dystrybutor nie powinien stawiać swoich Klientów, Klientów Premium ani innych Dystrybutorów pod presją w celu sprzedaży produktów.

Zmiany składu produktów, treści etykiet i materiałów

Dystrybutor nie może modyfikować etykiet, treści, materiałów, ani opakowań produktów Herbalife®, ani w nie ingerować. Dystrybutor nie może przepakowywać produktów Herbalife® ani sprzedawać produktów, które nie są zapakowane i oznakowane do sprzedaży jako pojedyncze egzemplarze czy porcje.

Prezentacja i wytyczne stosowania produktów

Sprzedając produkty Herbalife® lub wręczając próbki, Dystrybutor musi wytłumaczyć sposób ich użycia i ewentualne przeciwwskazania, jeśli są one umieszczone na etykietach.

Dystrybutor powinien doradzić Klientom z problemami zdrowotnymi lub w trakcie leczenia, by przed zmianą diety zasięgnęli porady lekarza.

Przed sprzedażą produktów Herbalife® Dystrybutor musi udostępnić Klientom aktualne informacje z etykiet.

Przedstawianie się jako Dystrybutor Herbalife

Sprzedając oraz promując produkty i możliwość biznesową Herbalife® Dystrybutor musi przedstawić się jako Niezależny Dystrybutor Herbalife.

Reklama

Oświadczenia

Oświadczenia odnoszą się do wszelkich stwierdzeń, historii, materiałów graficznych i wideo dotyczących produktów oraz możliwości biznesowej Herbalife®, a także płynących z nich korzyści. Dystrybutor może składać oświadczenia pod warunkiem, że:

- są one zgodne z prawdą, nie wprowadzają w błąd, a ich wygłoszenie jest poprzedzone uzyskaniem potwierdzających je pisemnych dowodów;
- są zgodne ze wszystkimi obowiązującymi regulacjami i przepisami prawnymi;
- są zgodne z informacjami na etykietach produktów;
- nie zawierają one stwierdzeń o charakterze terapeutycznym, leczniczym ani medycznym;
- nie zawierają one przykładów w zakresie kontroli wagi, odnoszących się do tempa lub liczby zrzuconych kilogramów;
- nie dotyczą one gwarancji zarobków ani możliwości zatrudnienia;
- nie sugerują ani nie przedstawiają nadmiernie wysokich zarobków ani wystawnego stylu życia; oraz
- zawierają odpowiednie, czytelne zastrzeżenia.

Firma Herbalife zastrzega sobie prawo do żądania usunięcia każdego Oświadczenia, które narusza niniejsze Zasady, obowiązujące prawo, szkodzi marce lub wizerunkowi Herbalife.

Własność intelektualna Herbalife

Herbalife udostępnia materiały chronione prawami autorskimi do użytku Dystrybutorów i udziela ograniczonej, odwołalnej licencji na używanie znaków towarowych Herbalife, o ile:

- są one używane wyłącznie w celu wspierania sprzedaży i korzystania z produktów oraz możliwości biznesowej Herbalife®;
- zasoby pobierane są z autoryzowanych platform firmy Herbalife;
- teksty, obrazy ani znaki handlowe nie są modyfikowane, przycinane, ani zmieniane w inny sposób;
- Dystrybutor nie podważa faktu, że materiały stanowią własność firmy Herbalife;
- Dystrybutor nie używa w celach reklamowych nazwiska, ani podobizny Marka Hughesa;
- Dystrybutor nie wykorzystuje ich w nazwie domeny internetowej, rejestru ani w ramach zewnętrznego oznakowania;
- Dystrybutor zaprzestanie korzystania z materiałów chronionych prawami autorskimi oraz znakami towarowymi na żądanie Herbalife; oraz
- Dystrybutor będzie dbać o reputację.

Dystrybutor zachowa poufność tajemnicy handlowej ujawnionej mu przez Herbalife w takim zakresie, w jakim zostanie ona ujawniona, i nie udostępni jej treści nawet po rozwiązaniu Umowy lub rezygnacji z dalszej współpracy.

Dystrybutor nie może jednak wykorzystywać w związku ze swoją działalnością Herbalife żadnych materiałów audio ani wideo, znaków towarowych, nazw firm, nazw produktów lub grafik należących do innych osób lub podmiotów, bez uprzedniego uzyskania zgody właściciela na takie wykorzystanie.

Zakaz emitowania reklam w mediach

Dystrybutorzy nie mogą emitować ani rozpowszechniać reklam za pośrednictwem telewizji, radia, ani innych tego rodzaju mediów.

Podstawowe założenia Planu Sprzedaży i Marketingu

Ograniczenie do jednej działalności w ramach Umowy Dystrybutorskiej na osobę

Jedna osoba może prowadzić tylko jedną działalność w ramach zawartej Umowy Dystrybutorskiej za wyjątkiem sytuacji, na które zezwalają Zasady dotyczące dziedziczenia. Dystrybutor nie może jednocześnie być również Klientem Premium. Małżeństwa i osoby będące w związkach partnerskich mają obowiązek prowadzić działalność na podstawie tej samej Umowy Dystrybutorskiej za wyjątkiem sytuacji, gdy w momencie zawarcia małżeństwa lub związku partnerskiego obie osoby miały status Supervisora.

Prawidłowy zakup produktów

Dystrybutorzy nie mogą składać zamówień ani płacić za zamówienia w imieniu innych Dystrybutorów lub Klientów Premium, o ile nie przedstawiają firmie Herbalife pisemnej zgody od takiej osoby.

Na poczet kwalifikacji, zarobków i korzyści w ramach Planu Sprzedaży i Marketingu wliczają się tylko produkty zakupione bezpośrednio od firmy Herbalife.

Odpowiedzialność za działania innych osób, uczestniczących w wykonywaniu działalności w ramach Umowy Dystrybutorskiej

Dystrybutor odpowiada za działania osób, które pomagają mu w działalności prowadzonej w ramach Umowy Dystrybutorskiej, w tym za swojego małżonka lub partnera życiowego. Dystrybutor odpowiada także za usługi świadczone na jego rzecz przez zewnętrznych usługodawców.

Okres nieaktywności

Każdy Dystrybutor, chcący przedłożyć nowy Wniosek aplikacyjny i podpisać nową Umowę pod innym Sponsorem, musi odczekać jeden rok (dotyczy osób o statusie Supervisora i niższym) lub dwa lata (dotyczy osób o statusie World Team i wyższym). W tym czasie Dystrybutor nie może prowadzić działalności dystrybutorskiej.

Ten wymóg dotyczy także innych osób zaangażowanych w przeszłości w działalność Herbalife (byłych Dystrybutorów, małżonków, Partnerów życiowych i osób, uczestniczących Działalności prowadzonej w ramach Umowy Dystrybutorskiej).

Były Klient Premium musi odczekać 180 dni.

Wszelkie próby ominięcia okresu nieaktywności za pośrednictwem innych osób lub w dowolny inny sposób są zabronione.

10 Klientów Detalicznych

Aby zakwalifikować się i otrzymać premię, Dystrybutor musi we właściwym czasie udowodnić zawarcie transakcji sprzedaży z co najmniej dziesięcioma (10) różnymi Klientami detalicznymi w danym miesiącu obrotowym.

Pojęcie „Klient” odnosi się do:

- Klientów Detalicznych;
- Klientów Premium w pierwszej linii;
- Dystrybutorów w pierwszej linii organizacji podległej w przypadku zamówień o wartości do 200 Osobiście Zakupionych Punktów Obrotu (dotyczy Dystrybutorów, którzy nie mają Dystrybutora w podległej organizacji). Transakcja taka stanowi odpowiednik jednego (1) Klienta Detalicznego.

Zasada 70%

Aby zakwalifikować się i otrzymać Premię, Dystrybutor musi we właściwym czasie udowodnić, że odsprzedał innym osobom co najmniej 70% ogólnej wartości produktów Herbalife, które kupił w danym miesiącu.

Sponsorowanie i rola lidera

Wniosek o Premię Produkcyjną TAB Team

Po osiągnięciu poziomu TAB Team Dystrybutor musi podpisać Wniosek o Premię Produkcyjną, aby zakwalifikować się i otrzymać taką Premię.

Zakaz zakłócania działalności innych Dystrybutorów

Dystrybutor nie może zakłócać działalności biznesowej innych Dystrybutorów.

Powiązania z firmą Herbalife

Dystrybutor nie może sugerować, że firma Herbalife jest powiązana z jakimikolwiek organizacjami religijnymi, politycznymi, społecznymi, czy innymi firmami.

Proponowanie innych produktów i usług

Dystrybutor nie może promować innych możliwości biznesowych Dystrybutorom ani Klientom Premium.

Dystrybutor nie może także sprzedawać Dystrybutorom ani Klientom Premium produktów innych firm, działających w branży marketingu wielopoziomowego oraz sprzedaży bezpośredniej.

Sprzedaż narzędzi biznesowych nie dla zysku

Dystrybutor nie może czerpać zysków ze sprzedaży narzędzi biznesowych innym Dystrybutorom. Firma Herbalife zastrzega sobie prawo do zakazania sprzedaży i wykorzystywania narzędzi biznesowych w sposób, naruszający Zasady, przepisy prawa lub szkodliwy dla reputacji i marki Herbalife.

Sprzedaż bezpośrednia

Utrzymanie i ochrona spójności oraz wiarygodności możliwości biznesowej, Planu Sprzedaży i Marketingu oraz kanału dystrybucji Herbalife, a także zabezpieczenie tych elementów przed potencjalnymi zagrożeniami ma ogromne znaczenie dla firmy i całego modelu biznesowego.

Naruszenie Zasad zawartych w niniejszej części dotyczącej Sprzedaży Bezpośredniej stanowi złamanie postanowień Umowy Dystrybutorskiej. W takim przypadku firma Herbalife ma prawo zastosować wszelkie dostępne środki zaradcze, obejmujące także wypowiedzenie Umowy Dystrybutorskiej.

Manipulowanie Planem Sprzedaży i Marketingu

Dystrybutorzy nie mogą angażować się bezpośrednio ani pośrednio w żadną działalność, praktyki ani postępowanie, które stanowi manipulowanie Planem Sprzedaży i Marketingu. Dystrybutorzy nie mogą organizować ani aranżować zakupów produktów, których głównym celem jest otrzymanie przez innego Dystrybutora wynagrodzenia w modelu wielopoziomowym czy też uznania w ramach Planu Sprzedaży i Marketingu (w przeciwieństwie do zakupu produktów w rozsądnych ilościach w celu dalszej odsprzedaży Klientom lub na użytek własny).

[Tutaj](#) znajduje się lista działań, które mogą wskazywać na Manipulację Planem Sprzedaży i Marketingu. Nie jest to lista zamknięta.

Naruszenia i sankcje

Manipulowanie Planem Sprzedaży i Marketingu jest poważnym naruszeniem postanowień Umowy Dystrybutorskiej, dlatego też Herbalife ma prawo do wszystkich dostępnych środków zaradczych, w tym do

zakończenia działalności prowadzonej w ramach Umowy Dystrybutorskiej bez uprzedniego pisemnego ostrzeżenia.

Dystrybutor ponosi odpowiedzialność za wszelkie szkody poniesione przez Herbalife w wyniku manipulowania Planem Sprzedaży i Marketingu.

Inne sankcje mogą obejmować utratę zarobków czy kwalifikacji wynikających z danej działalności prowadzonej w ramach Umowy Dystrybutorskiej oraz wszystkich osób zaangażowanych w popełnienie naruszenia (bezpośrednio lub pośrednio). W celu zabezpieczenia Dystrybutorów nadrzędnej organizacji przed możliwymi stratami finansowymi, podczas postępowania sprawdzającego może być konieczne podjęcie pewnych działań w stosunku do działalności prowadzonej w ramach Umowy Dystrybutorskiej przez Dystrybutora podejrzanego o popełnienie naruszenia, takich jak wstrzymanie przywilejów zakupowych.

Obsługa Klienta

Obowiązkiem każdego Dystrybutora jest nawiązanie osobistego kontaktu z Klientem, w trybie offline lub online, przed dokonaniem pierwszej transakcji. Bardzo ważne jest, aby Dystrybutorzy budowali Przewagę poprzez bezpośredni kontakt osobisty.

Opis minimum usług poprzedzających pierwszy zakup przez Klienta, jakie Dystrybutor musi wykonać, [dostępny jest tutaj](#).

Aby pomóc Klientom w osiągnięciu jak najlepszych efektów poprzez spożywanie produktów, Dystrybutorzy powinni oferować swoim Klientom także dalsze wsparcie.

[Tutaj](#) znajduje się lista takich usług. Nie jest to lista zamknięta.

Przywództwo w organizacji i szkolenia

Sponsorzy są odpowiedzialni za dostarczanie nieodpłatnych szkoleń Dystrybutorom ze swoich organizacji podległych.

[Tutaj](#) znajduje się lista przykładów. Nie jest to lista zamknięta:

Zakaz sprzedaży na aukcjach i serwisach sprzedażowych online osób trzecich (zwanych łącznie w treści „Witrynami internetowymi stron trzecich”)

Prowadzenie sprzedaży poprzez Witryny internetowe stron trzecich utrudnia Dystrybutorom nawiązanie osobistej relacji z Klientem, osłabia markę i wizerunek Herbalife oraz ma negatywny wpływ na sposób, w jaki Herbalife przedstawia swoje produkty na rynku. Dzieje się tak z różnych powodów, między innymi:

- na Witrynach internetowych stron trzecich widnieje nazwa i logo ich właścicieli;
- często pojawiają się tam nieodpowiednie oświadczenia na temat jakości lub wydajności produktów, które w niektórych wypadkach mogą być fałszywe lub niezgodne z prawem;
- produkty Herbalife są prezentowane w sposób niezgodny z pożądanym przez Herbalife pozycjonowaniem i wizerunkiem.

Dystrybutorzy **mogą** sprzedawać produkty Herbalife® online poprzez własne, niezależne sklepy internetowe oraz za pośrednictwem platform, stworzonych przez Herbalife.

Dystrybutorzy **nie mogą** (bezpośrednio, przez pośrednika ani inne sposoby) oferować, sprzedawać lub ułatwiać oferowania do sprzedaży ani samej sprzedaży jakichkolwiek produktów Herbalife®, ani poprzez zapraszanie do składania ofert, ani poprzez ich przyjmowanie, ani poprzez oferowanie produktów na sprzedaż po ustalonej lub nieustalonej cenie na stronach serwisów aukcyjnych, platformach sprzedażowych i Witrynach internetowych stron trzecich, ani na żadnych innych stronach internetowych, na których widnieje nazwa, logo lub inny znak umożliwiający ich identyfikację jako Witryn internetowych stron trzecich.

Nie można korzystać z mediów społecznościowych do prowadzenia sprzedaży produktów Herbalife®.

Strony internetowe i aplikacje Dystrybutorów

Dystrybutorzy prowadzący niezależne strony internetowe i aplikacje, w których wykorzystują znaki towarowe Herbalife lub oferują albo promują produkty Herbalife do sprzedaży, mają obowiązek:

- zamieścić bez wprowadzania żadnych zmian wyskakujące okienko powitalne dostarczone przez Herbalife, które wyświetlać będzie się w wyraźny sposób podczas każdej wizyty na danej stronie;
- umieścić w wyraźny sposób dane: imię i nazwisko oraz dane kontaktowe, w tym adres i numer telefonu Dystrybutora, wraz z logo „Niezależny Dystrybutor Herbalife” w widocznym miejscu (w obszarze widocznym od razu po załadowaniu strony lub aplikacji, bez dalszego przewijania), przyciągającym uwagę gości witryny; oraz
- upewnić się, że wizualnie strona internetowa lub aplikacja nie jest taka sama bądź łudząco podobna do oficjalnych witryn lub aplikacji Herbalife.

Dystrybutorzy mogą prowadzić własne strony internetowe. Właścicielem jednej strony może być nie więcej niż jeden Dystrybutor. Tylko taki Dystrybutor może realizować zamówienia i w inny sposób uczestniczyć w działaniu danej strony.

Przenoszenie praw własności do stron internetowych Dystrybutorów

Dystrybutor, który zamierza sprzedawać produkty Herbalife® poprzez witrynę internetową, która była wcześniej własnością innego Dystrybutora, obecnego lub byłego, przed rozpoczęciem prowadzenia takiej witryny w celach związanych ze swoim biznesem Herbalife, musi uprzednio uzyskać pisemną zgodę Herbalife i przesłać wypełniony [Formularz zgody na przeniesienie witryny internetowej \(„Formularz zgody”\)](#).

Nieprzestrzeganie tej zasady może prowadzić do poważnych sankcji względem Działalności w ramach Umowy Dystrybutorskiej, w tym między innymi do zawieszenia przywilejów zakupowych oraz zakończenia takiej Działalności.

Reklamy w wyszukiwarkach i optymalizacja

Dystrybutorzy nie mogą powodować sytuacji kiedy to w wyniku wyszukiwania możliwe byłoby pomylenie strony internetowej Niezależnego Dystrybutora z oficjalnymi stronami Herbalife.

Żadna z pozycji, znajdujących się na [Liście zabronionych wyrazów i wyrażeń](#) nie może pojawić się w żadnych wynikach wyszukiwania powiązanych ze stroną Dystrybutora.

Korzystając z płatnych reklam w wyszukiwarkach, Dystrybutorzy mają obowiązek dopilnować, by w reklamie w widoczny sposób umieszczono następujące sformułowanie: „**Niezależny Dystrybutor Herbalife**”.

Zabronione praktyki handlowe

Oferując, promując lub mówiąc o Produktach Herbalife® i/lub możliwości biznesowej Herbalife, Dystrybutorzy zgodnie z obowiązującym prawem nie mogą stosować żadnych podejrzanych, wprowadzających w błąd, nieuczciwych ani agresywnych praktyk handlowych.

Potencjalni Klienci i Dystrybutorzy oraz osoby z Polecenia

Dystrybutorzy nie mogą kupować, sprzedawać ani nabywać kontaktów do potencjalnych klientów/dystrybutorów. Dystrybutorzy mogą natomiast pozyskiwać te kontakty dla własnych celów lub nieodpłatnie je udostępniać.

Dystrybutor nie może przekazywać potencjalnych klientów i Dystrybutorów Dystrybutorom z organizacji podległej automatycznie, systematycznie lub w inny sposób, nie upewniając się uprzednio, że:

- Potencjalny klient lub Dystrybutor ma świadomość, że będzie go obsługiwał inny Dystrybutor (z organizacji podległej) i wyraża na to zgodę;
- Dystrybutor z organizacji podległej, któremu przekazywany jest kontakt, bierze na siebie pełną odpowiedzialność za czynności sprzedażowe, działania następcze i utrzymywanie relacji z klientem.

Wynajem lub zakup lokali biznesowych

Dystrybutorzy mogą zawierać umowy najmu, podnajmu lub zakupu lokalu w celu prowadzenia działalności Herbalife dopiero wtedy, gdy:

- są Dystrybutorami od co najmniej 90 dni,
- osiągną 7 500 lub więcej Punktów Całkowitego Obrotu (Total Volume) po zakwalifikowaniu się na poziom W Pełni Kwalifikowanego Supervisora,
- ukończą proces wymagany przez Herbalife,
- zarejestrują online swoją stałą lokalizację na MyHerbalife.com

Prowadzenie kilku Klubów

Dystrybutor może prowadzić działalność w nie więcej niż trzech lokalach lub zawrzeć nie więcej niż trzy umowy najmu w celu prowadzenia Klubów.

Dystrybutorzy nie mogą pobierać opłat za porady dotyczące Klubów

Dystrybutorzy nie mogą pobierać opłat od innych Dystrybutorów za pomoc lub porady dotyczące otwarcia lub prowadzenia Klubu, z wyjątkiem przypadków określonych w zasadzie „Szkolenia”.

Odpowiedzialność właściciela Klubu

Jeśli Klub prowadzony jest przez kilku Dystrybutorów, jeden Dystrybutor musi zostać wyznaczony jako główny operator Klubu i przyjąć pełną odpowiedzialność za wszystkie działania Klubu oraz je nadzorować.

Główny operator Klubu musi wyznaczyć innego Dystrybutora, który będzie odpowiedzialny za jego funkcjonowanie w trakcie nieobecności głównego operatora.

Wspólne korzystanie z lokalu Klubu

Właściciel Klubu może obciążać innych Dystrybutorów wyłącznie kosztami korzystania z pomieszczeń Klubu; nie może czerpać z tego tytułu zysków. Wszyscy Dystrybutorzy podnajmujący przestrzeń w Klubie muszą spełnić wszystkie wymagania rejestracyjne określone w zasadzie [Wynajem lub zakup lokali biznesowych](#).

Sprzedaż produktów

Aby sprzedawać produkty, które są osobno zapakowane, ale nie mają indywidualnych etykiet, Dystrybutorzy muszą przekazać klientom ulotkę lub kod QR, by umożliwić dostęp do wszystkich wymaganych informacji zawartych na etykiecie sprzedawanego produktu.

Nie można sprzedawać ani podawać klientom pojedynczych tabletek. Zabrania się także sprzedaży przepakowanych produktów suchych (w formie proszku).

Przygotowanie produktów

Dystrybutorzy muszą przygotowywać produkty serwowane w Klubach Odżywiania zgodnie z akceptowalnymi praktykami ich przygotowania oraz udostępniać klientom na żądanie etykietę produktu i informację o alergenach. Nie można deklarować określonego działania produktu, jeśli nie został przygotowany zgodnie z zaleceniami na jego etykiecie.

W Klubie można podawać, sprzedawać i promować wyłącznie produkty Herbalife® oraz dodatki takie jak owoce, warzywa i przyprawy. Nie zezwala się na sprzedaż ani serwowanie pojedynczych sztuk kapsułek lub tabletek, czy też sprzedaży przepakowanych suchych produktów.

Dostawy

Dystrybutorzy nie mogą:

- korzystać z usług zewnętrznych dostawców, takich jak Uber Eats, pyszne.pl itp.
- obsługiwać klientów przez okienko typu drive thru, czy z budki typu kiosk.

Zakaz sprzedaży Klubu dla zysku

Przekazanie w dzierżawę: Sprzedaż Klubu dla zysku jest zabroniona. Dozwolone jest jednak przekazanie w dzierżawę i odzyskanie poniesionych kosztów aktywów, jak też kosztów budowy. Na prośbę Dystrybutorzy muszą przedstawić dokumentację potwierdzającą poniesione koszty.

Przed zawarciem umowy o dzierżawę Dystrybutor musi najpierw spełnić wszystkie wymogi określone w zasadzie Wynajem lub zakup lokali biznesowych.

Zewnętrzne oznakowanie i nazwa Klubu w lokalu komercyjnym

W ramach procesu rejestracji Dystrybutorzy są zobowiązani do przedstawienia Herbalife do oceny szczegółowych informacji dotyczących proponowanej nazwy i oznakowania zewnętrznego przed zawarciem umowy najmu, podnajmu lub zakupu lokalu w celu prowadzenia Klubu.

Jeśli Dystrybutor używa oznakowania zewnętrznego, nie może ono:

- zawierać tej samej lub podobnej nazwy lub znaku co inny Klub;
- sugerować, że produkty Herbalife® są dostępne do zakupu;
- używać nazwy lub oznakowania jako formy identyfikacji określonej grupy (lokalizacji geograficznej, organizacji Dystrybutora, Klubów Odżywiania itp.) w sposób, który można by zinterpretować jako franczyzę lub sieć Klubów Odżywiania;
- zawierać własności intelektualnej, nazw produktów lub marek Herbalife.

Zasady te dotyczą wszystkich elementów widocznych z zewnątrz, mogących sugerować, że Klub jest franczyzą.

Wygląd Klubu w lokalu komercyjnym z zewnątrz

Zastosowanie zasłon jest opcjonalne. Na zewnątrz Klubu, w tym także na zasłonach, nie można:

- prezentować marki Herbalife (nazwy, logo itp.),
- sugerować, że produkty Herbalife® są dostępne w sprzedaży,
- zamieszczać zdjęć „przed i po” lub zdjęć porównawczych.
- Żadne dwa Kluby nie mogą mieć identycznych lub bardzo podobnych zasłon ani wyglądu z zewnątrz.

W Klubie można prezentować produkty Herbalife®, materiały na ich temat i akcesoria promocyjne, pod warunkiem, że nie są one widoczne z zewnątrz Klubu.

Kluby Satelitarne w pomieszczeniach

Operatorzy Klubów mogą organizować zajęcia dla pracowników różnych firm pod warunkiem, że takie zajęcia i konsumpcja:

- odbywają się w zamkniętym pomieszczeniu (np. w pomieszczeniu socjalnym),
- nie są połączone z działalnością biznesową prowadzoną w danej lokalizacji.

Zewnętrzne Kluby Satelitarne

Operatorzy Klubów mogą organizować zajęcia i sprzedawać produkty do konsumpcji na świeżym powietrzu (np. na plaży, w parku), jednak następujące działania są zabronione:

- promowanie lub reklamowanie produktów na sprzedaż,
- oznakowanie zewnętrzne.

Reklamowanie Klubów Satelitarnych na zewnątrz

Reklama skierowana do ogółu odbiorców jest dozwolona pod warunkiem, że informacje podane na zaproszeniu ograniczają się do następujących elementów:

- nazwisko prowadzącego Klub,
- usługi,
- numer telefonu i/lub adres e-mail.

Wyzwania oparte na rywalizacji

Wyzwania oparte na rywalizacji (Wyzwanie na Odchudzanie oraz Metamorfoza Ciała)

Wyzwania, w których uczestnicy konkurują ze sobą, takie jak Wyzwanie na Odchudzanie, Metamorfoza Ciała, Maratony i podobne, **są konkursami z nagrodami lub promocjami**, opartymi wyłącznie na umiejętnościach i wynikach Uczestnika.

Zwycięzcy nie wybiera się losowo, ale na podstawie obiektywnych kryteriów oceny.

Opłaty i zakupy

Dystrybutor nie może czerpać zysków z pobranych opłat za uczestnictwo.

Uczestnik nie ponosi żadnych innych opłat ani nie musi dokonywać żadnych zakupów, chyba że wymóg ten jest uwzględniony w **Regulaminie Wyzwania**.

Ograniczenia dotyczące nagród

Czas trwania Wyzwania nie podlega żadnym ograniczeniom.

- W przypadku Wyzwań trwających 21 dni lub dłużej maksymalna wartość (w ujęciu pieniężnym i niepieniężnym) nagrody na osobę nie może przekroczyć 4 000 zł.
- W przypadku Wyzwań trwających krócej niż 21 dni, zwycięzcy mogą otrzymać nagrody jedynie w postaci produktów Herbalife®, towarów konsumpcyjnych oraz uznania.

W reklamach odnoszących się do wartości nagród maksymalna dopuszczalna wartość wszystkich nagród nie może przekraczać 40 000 zł. Reklamy muszą również zawierać klauzulę określającą łączną wartość nagród, jakie może wygrać jedna osoba.

Zakaz wprowadzania niezdrowych praktyk

Wyzwania:

- muszą być przeprowadzane w bezpiecznej i zdrowej atmosferze, która będzie zapobiegać stosowaniu przez Uczestników niezdrowych i niebezpiecznych praktyk i umożliwi im osiągnięcie wyznaczonych przez siebie celów przy jednoczesnym poszanowaniu zasad zrównoważonej transformacji sylwetki;
- muszą stawiać przed Uczestnikami bezpieczne cele i zapewniać, że będą oni dążyć do ich osiągnięcia w sposób odpowiedzialny, szczególnie w zakresie stosowania metod, które mogłyby stanowić zagrożenie dla zdrowia Klienta;
- nie mogą być promowane jako konkursy, których celem jest utrata jak największej ilości wagi, ani zachęcać Uczestników do zrzucenia większej liczby kilogramów, niż jest to uważane za zdrowe.

Warunki udziału w Wyzwaniach

Dystrybutorzy przed rozpoczęciem Wyzwania lub w momencie jego rozpoczęcia mają obowiązek przedstawić wszystkim Uczestnikom oficjalny Regulamin Wyzwania, zawierający wszystkie warunki oraz informacje związane z udziałem w Wyzwaniu. Regulamin taki powinien być łatwo dostępny dla Uczestników przez cały czas trwania Wyzwania.

W Wyzwaniu mogą uczestniczyć wyłącznie osoby, które ukończyły 18 lat.

Działalność w państwach lub na terytoriach, gdzie firma Herbalife nie rozpoczęła oficjalnie działalności

Dystrybutorzy nie mogą angażować się w działania biznesowe związane z Herbalife w państwach, gdzie firma nie rozpoczęła oficjalnie działalności.

Eksport produktów

Dystrybutorzy mają obowiązek zawsze przestrzegać wszystkich zasad i standardów Herbalife oraz wszelkich przepisów i norm prawnych mających zastosowanie w tym względzie, dotyczących m.in. zawartości produktów, ich rejestracji, oznakowania, opłat podatkowych i celnych oraz ochrony praw konsumenta i reklamy, obowiązujących w kraju, w którym produkty są sprzedawane.

Zgodnie z obowiązującym prawem i polityką Herbalife, wybierając się w podróż, Dystrybutor może posiadać produkty o wartości do 1500 Punktów Obrotu, zakupionych w danym miesiącu w celu konsumpcji osobistej.

Działalność w Chinach

Osoby nieposiadające obywatelstwa chińskiego nie mogą prowadzić działalności w Chinach. Dystrybutorzy nie mogą wysyłać ani wwozić produktów Herbalife® do Chin, nawet na użytek własny.

Zakazane kraje/regiony i osoby

Dystrybutor nie może być mieszkańcem kraju/regionu, w którym działalność Herbalife jest zakazana. Nie może on także prowadzić w takim kraju działalności biznesowej związanej z Herbalife.

Dystrybutor nie może bezpośrednio ani pośrednio prowadzić żadnych działań biznesowych związanych z Herbalife z osobą lub podmiotem, co do których żywi uzasadnione podejrzenie, że:

- (i) taka osoba jest mieszkańcem lub rezydentem zakazanego kraju/regionu lub prowadzi tam działalność biznesową;
- (ii) prowadzi sprzedaż na rzecz osób, zamieszkujących zakazany kraj/region;
- (iii) należy do podmiotu lub osoby zamieszkałej w zakazanym kraju/regionie lub jest przez nią kontrolowana;
- (iv) znajduje się na liście Specjalnie Wytypowanych Obywateli prowadzonej przez Biuro ds. Kontroli Aktywów Zagranicznych Departamentu Skarbu USA (lista „OFAC”) czy jakąkolwiek osobą, podmiotem czy organizacją posiadaną lub kontrolowaną przez osobę wymienioną na tej liście.

Ogólne zasady postępowania

Zgodność z obowiązującymi przepisami i zasadami

Dystrybutorzy mają obowiązek przestrzegać wszystkich powszechnie obowiązujących i lokalnych przepisów prawa (w tym zasad, regulacji, rozporządzeń i wymogów licencyjnych) oraz Zasad Herbalife w każdym kraju, w którym pracują i nie mogą zachęcać innych do ich łamania.

W przypadku konfliktu między zasadami Herbalife a przepisami prawa, przepisy prawa mają znaczenie nadrzędne.

Dystrybutorzy mają także obowiązek przestrzegać warunków świadczenia usług w zakresie wszelkich usług, świadczonych przez osoby trzecie w związku z prowadzeniem działalności Herbalife.

Zgłoszenia zgodne z prawdą i komunikacja z Herbalife

Wszystkie informacje przekazywane Herbalife muszą być prawdziwe, kompletne i dostarczane na czas. Zasada ta obejmuje Wnioski, formularze, dowody transakcji, dane kontaktowe i zamówienia.

Dbanie o reputację i wizerunek Herbalife

Dystrybutorzy nie mogą szkodzić reputacji, wizerunkowi, produktom, własności intelektualnej ani wartości firmy Herbalife.

Postępowanie w przypadku nękania, dyskryminacji i niewłaściwego zachowania

Herbalife zabrania nękania, dyskryminacji i innego niewłaściwego zachowania.

Współpraca przy przeprowadzanych przez Herbalife przeglądach/ocenach

Dystrybutor ma obowiązek współpracy przy przeglądach/ocenach przeprowadzanych przez Herbalife.

Zakaz zachowywania się w sposób niezgodny z zasadami konkurencji

Dystrybutor prowadzi własny, niezależny biznes i nie może zawierać z innym Dystrybutorami porozumień w zakresie:

- cen sprzedaży produktów Herbalife®,
- obszarów, na których produkty będą sprzedawane,
- metod dystrybucji,
- przydzielania Klientów, Klientów Premium i Dystrybutorów.

Gry losowe i loterie

Dystrybutorzy nie mogą urządzać loterii ani gier losowych w związku z prowadzoną przez siebie działalnością biznesową Herbalife. Inne promocje o charakterze gier, takie jak Wyzwania na Odchudzanie, Metamorfoza Ciała, promocje sprzedażowe, Maratony oraz losowania muszą być organizowane i przeprowadzane zgodnie z Wytocznymi dotyczącymi Wyzwań i Promocji o charakterze gier.

Szczegóły działalności Dystrybutora

Wymagane kryteria prowadzenia Działalności w ramach Umowy Dystrybutorskiej

Wiek minimalny

Osoba, która chce złożyć Wniosek o rozpoczęcie Działalności w ramach Umowy Dystrybutorskiej lub uczestniczyć w Działalności innego Dystrybutora Herbalife, musi mieć ukończone 18 lat.*

** Wymagania w zakresie wieku minimalnego różnią się w zależności od kraju. W celu zapoznania się w wymogami dotyczącymi wieku minimalnego skontaktuj się z Działem Obsługi Partnerów.*

Uznanie małżonka lub Partnera życiowego

Dystrybutor może zaprosić do wspólnego prowadzenia Działalności w ramach Umowy Dystrybutorskiej swojego małżonka lub Partnera życiowego, aby ten wspierał go w biznesie, a także w celu odbierania uznań.*

Dystrybutor ma obowiązek poinformować małżonka lub Partnera życiowego o przekazaniu takiej informacji Herbalife i zapewnić mu możliwość wglądu do Polityki prywatności Herbalife.

Dystrybutor pozostaje zapisanym Dystrybutorem [podpisanym na Umowie]. Separacja z małżonkiem lub Partnerem życiowym może jednak mieć wpływ na prawa do własności Działalności prowadzonej w ramach Umowy Dystrybutorskiej oraz prawa z niej wynikające.**

** Przykład: dołączenie do Działalności prowadzonej w ramach Umowy Dystrybutorskiej umożliwia małżonkowi lub Partnerowi życiowemu danego Dystrybutora udział w wydarzeniach Herbalife, uznaniach i odbieraniu gratulacji za osiągnięcia w Planie Sprzedaży i Marketingu.*

*** W przypadku separacji/rozvodu lub rozpadu związku partnerskiego, gdy aspekt prawny i/lub finansowy staje się przedmiotem sporu, fakt, czy małżonek/Partner dołączył do Działalności prowadzonej w ramach Umowy Dystrybutorskiej, może mieć wpływ na decyzję sądu [w tej sprawie].*

PRZENIESIENIE PRAW DO DZIAŁALNOŚCI PROWADZONEJ W RAMACH UMOWY DYSTRYBUTORSKIEJ

Cesja, sprzedaż oraz przeniesienie praw do Działalności prowadzonej w ramach Umowy Dystrybutorskiej

Cesja, sprzedaż oraz przekazanie jakichkolwiek praw lub przywilejów związanych z Działalnością prowadzoną w ramach Umowy Dystrybutorskiej wymagają uprzedniego uzyskania pisemnej zgody Herbalife.

Dystrybutor nie może przenosić praw do Działalności w celu ominięcia Zasad prowadzenia biznesu, ani przepisów prawa. Jeśli Herbalife ustali, że były Dystrybutor (osoba, przenosząca prawa) i/lub jego małżonek lub Partner życiowy zaangażowali się w działania mogące naruszać Zasady prowadzenia biznesu Herbalife po akceptacji prośby o przeniesienie praw, Herbalife może nałożyć sankcje na Działalność w ramach Umowy Dystrybutorskiej, do której prawa były przedmiotem takiego przeniesienia.

Sprzedaż, cesja oraz przeniesienie praw do Działalności prowadzonej w ramach Umowy Dystrybutorskiej tylko na osobę, która nie jest Dystrybutorem Herbalife

Prawo do Działalności prowadzonej w ramach Umowy Dystrybutorskiej może być sprzedane, scedowane lub przeniesione wyłącznie na osobę, która nie jest Dystrybutorem Herbalife, za wyjątkiem sytuacji opisanych w Zasadach dotyczących dziedziczenia. Herbalife nie rozważy prośby o przeniesienie, jeśli osoba, chcąc przejąć prawa do Działalności prowadzonej w ramach Umowy Dystrybutorskiej (osoba, która przejmuje prawa) nie spełnia wymagań dotyczących okresu nieaktywności (zasady dotyczące okresu nieaktywności).

Status i przywileje

Osiągnięcia Dystrybutorów to ich osobisty sukces. Jeśli Herbalife wyrazi zgodę na sprzedaż, cesję lub przeniesienie praw do Działalności prowadzonej w ramach Umowy Dystrybutorskiej, status i przywileje uzyskane przez Dystrybutora nie muszą być automatycznie przeniesione wraz z prawami do takiej Działalności.

Osoba, która przejmuje prawa, może być zobligowana do osiągnięcia wymaganych kwalifikacji, by uzyskać właściwy status i dochody po dokonaniu cesji lub po przeniesieniu praw. Dotyczy to statusu Supervisora, członka TAB Team, kwalifikacji na wakacje Herbalife i wszelkich innych uprawnień Dystrybutora.

Odpowiedzialność po przeniesieniu praw

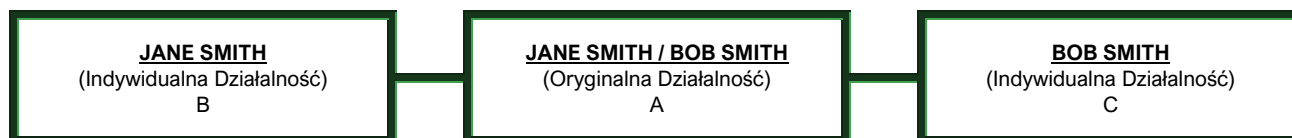
Po przeniesieniu praw do Działalności, prowadzonej w ramach Umowy Dystrybutorskiej:

- Osoba, która przejmuje prawa do Działalności, będzie odpowiedzialna przed Herbalife za wszelkie naruszenia Zasad prowadzenia biznesu popełnione przez lub w imieniu Dystrybutora, który przekazał jej prawa do Działalności, prowadzonej w ramach Umowy Dystrybutorskiej.
- Przez sześć miesięcy od przeniesienia praw działania podjęte przez Dystrybutora, który przekazał prawa do swojej Działalności i/lub jego małżonka lub Partnera życiowego, które mogłyby naruszać Zasady, gdyby osoba ta była nadal Dystrybutorem, będą traktowane jako naruszenia popełnione przez Osobę, która przejęła prawa do tej Działalności.

SEPARACJA, ROZWÓD, ZAKOŃCZENIE ZWIĄZKU PARTNERSKIEGO

Rozpoczęcie nowej Działalności, prowadzonej w ramach Umowy Dystrybutorskiej

Jeśli były małżonek lub Partner życiowy Dystrybutora nadal chciałby prowadzić biznes Herbalife w trakcie postępowania rozwodowego lub natychmiast po zakończeniu małżeństwa albo związku partnerskiego, obie strony – Dystrybutor i jego były małżonek / Partner życiowy – muszą rozpocząć nowe, odrębne Działalności prowadzone w ramach odrębnych Umów Dystrybutorskich w linii dotychczasowego Sponsora. Herbalife unieważni przywileje zakupowe związane z oryginalną Działalnością i poprzez Asocjację przyzna każdej z odrębnych Działalności prowadzonych w ramach odrębnych Umów Dystrybutorskich Punkty Obrotu Działalności, prowadzonej w ramach oryginalnej Umowy (patrz: „Rozwód i zakończenie związku partnerskiego a Plan Sprzedaży i Marketingu Herbalife”). Każdy Dystrybutor, prowadząc swoją działalność, ma obowiązek używać własnego numeru ID.



Oryginalna Działalność prowadzona w ramach Umowy Dystrybutorskiej oraz podlegająca pod nią organizacja nie mogą zostać podzielone między Dystrybutora a jego byłego małżonka/Partnera życiowego. Na przykład nie mogą oni po połowie „podzielić się” Działalnością prowadzoną w ramach Umowy Dystrybutorskiej.

Aby rozpocząć nową, odrębną Działalność, należy dostarczyć Herbalife następujące dokumenty:

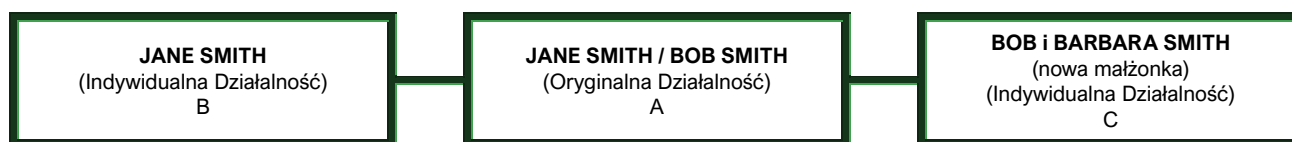
Od rozwodzącego się małżeństwa:

- wypełnione i podpisane przez Dystrybutora oraz małżonka nowe Wnioski, sponsorowane przez Sponsora oryginalnej Działalności,
- podpisany i poświadczony notarialnie Formularz polityki rozwodowej,
- Kopia pozwu rozwodowego, ugody lub prawomocnego wyroku rozwodowego,
- wypełnione i podpisane nowe Wnioski o Premię Produkcyjną TAB Team dla Dystrybutora oraz małżonka, zawierające numery ich odrębnych Działalności, prowadzonych w ramach odrębnych Umów Dystrybutorskich (dotyczy wyłącznie poziomu TAB Team).

Od Dystrybutorów kończących związek partnerski:

- wypełnione i podpisane przez Dystrybutora oraz byłego Partnera nowe Wnioski, sponsorowane przez Sponsora oryginalnej Działalności,
- Podpisany przez obie strony i poświadczony notarialnie Formularz rozwiązywania związku partnerskiego (jeśli strony nie przedłożą takiego Formularza, wymagana będzie decyzja sądu potwierdzająca zakończenie związku partnerskiego),
- Wypełnione i podpisane nowe Wnioski o Premię Produkcyjną TAB Team dla Dystrybutora oraz jego byłego Partnera, zawierające numery odrębnych Działalności prowadzonych w ramach odrębnych Umów Dystrybutorskich (dotyczy wyłącznie poziomu TAB Team).

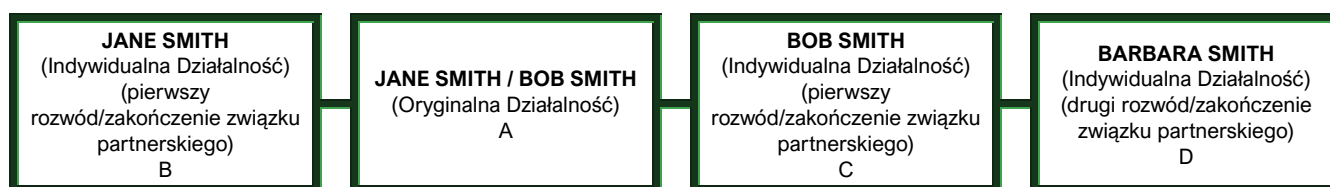
Jeśli Dystrybutor zawiera ponownie związek małżeński lub partnerski, jego nowy małżonek/Partner życiowy może dołączyć do jego indywidualnej Działalności prowadzonej w ramach Umowy Dystrybutorskiej, aby wspierać go w prowadzeniu biznesu oraz w celu odbierania uznania.



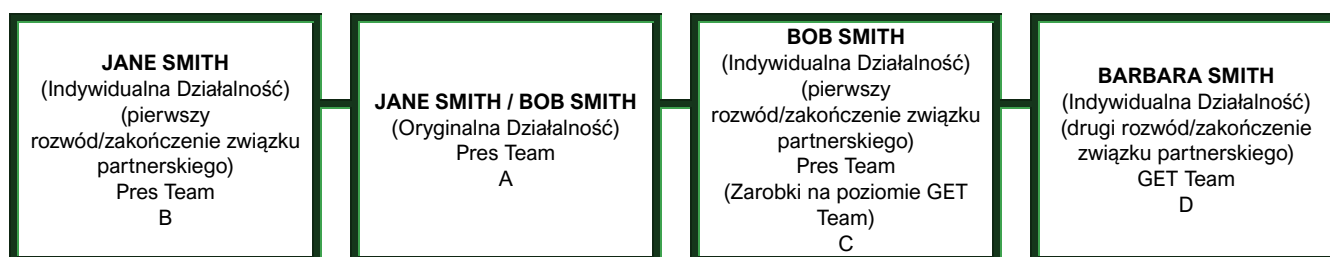
W przypadku większej liczby rozstań lub rozwodów:

Herbalife przewiduje tylko jeden scenariusz dla rozstających się lub rozwodzących się par. W przypadku większej liczby rozwodów lub rozstań, małżonek lub Partner, który dołączył do Działalności prowadzonej w ramach Umowy swojego małżonka lub Partnera życiowego, może rozpocząć odrębną Działalność, lecz w takim przypadku Asocjacja nie będzie miała miejsca.

Na przykład, jeśli Bob i Barbara rozwiodą się, Barbara może rozpocząć odrębną Działalność w ramach nowej Umowy Dystrybutorskiej („D”) pod tym samym Sponsorem, ale jej nowa Działalność nie będzie w żaden sposób powiązana z Działalnością Boba („C”).



Poziom w Planie Sprzedaży i Marketingu Barbary („D”) zostanie ustalony na podstawie wyników odrębnej Działalności prowadzonej w ramach Umowy Dystrybutorskiej („C”). Na przykład, jeśli Działalność prowadzona w ramach Umowy Dystrybutorskiej („C”) jest na poziomie GET Team, to nowa, odrębna Działalność Barbary („D”) będzie na poziomie GET Team.



Prośba o wprowadzenie zmian do oryginalnej Działalności w ramach Umowy Dystrybutorskiej

Herbalife będzie akceptować prośby o zmiany w oryginalnej Działalności prowadzonej w ramach Umowy Dystrybutorskiej. Dopóki Herbalife nie otrzyma uwierzytelnionego odpisu wyroku rozwodowego, wszelkie prośby o zmiany muszą być podpisywane przez Dystrybutora i jego małżonka.

Usunięcie nazwiska małżonka lub Partnera życiowego: Aby usunąć dane małżonka lub Partnera życiowego z dokumentacji Herbalife dotyczącej Działalności prowadzonej w ramach Umowy Dystrybutorskiej, Herbalife musi otrzymać wypełniony Formularz rezygnacji współmałżonka / Formularz rezygnacji Partnera życiowego.

Płatności: Aby wprowadzić zmiany w płatności, Herbalife musi otrzymać wypełniony Formularz dotyczący płatności. Kolejne prośby o zmianę w tym zakresie muszą być podpisane przez oboje małżonków i poświadczone notarialnie. Informacje o przychodach z tytułu oryginalnej Działalności będą dostępne na stronie MyHerbalife.com po zalogowaniu się na swoje konto przy pomocy oryginalnego numeru ID Dystrybutora Herbalife.

Przeniesienie praw: Aby dokonać przeniesienia praw do Działalności prowadzonej w ramach Umowy Dystrybutorskiej na osobę, która nie jest Dystrybutorem, jego byłym małżonkiem lub Partnerem życiowym, Herbalife musi otrzymać kompletny Formularz polityki rozwodowej/rozdziału umowy.

Jeśli Działalność, do której prawa mają zostać przeniesione, jest połączona z inną Działalnością, Działalność taka pozostanie połączona z tą Działalnością.

Jeśli po przeniesieniu praw do Działalności prowadzonej w ramach Umowy Dystrybutorskiej Dystrybutor postanowi rozpocząć nową Działalność:

- Działalność w ramach takiej nowej Umowy musi być prowadzona niezależnie od oryginalnej Działalności;
- postępy w Planie Sprzedaży i Marketingu, Premie Królewskie, Premie Produkcyjne i inne wynagrodzenia zależne będą od osiągnięć wypracowanych w ramach nowej Działalności.

Aby firma Herbalife zaakceptowała nowy Wniosek:

- Dystrybutor o statusie Supervisora i niższym musi przesłać Wniosek w ciągu roku od momentu przeniesienia praw, zaś Dystrybutor o statusie World Team i wyższym – w ciągu dwóch lat;
- Sponsor Działalności, prowadzonej w ramach oryginalnej Umowy Dystrybutorskiej, musi także sponsorować nową Działalność;
- status Działalności prowadzonej w ramach nowej Umowy Dystrybutorskiej równy będzie statusowi Działalności prowadzonej w ramach oryginalnej Umowy Dystrybutorskiej na moment przeniesienia praw.

Podpisanie wniosku pod innym Sponsorem / udział w innej Działalności prowadzonej w ramach Umowy Dystrybutorskiej

Aby rozpocząć Działalność w ramach Umowy Dystrybutorskiej pod innym Sponsorem, Dystrybutor lub jego małżonek albo Partner życiowy muszą dostarczyć do Herbalife następujące wymagane dokumenty:*

Od rozwodzącego się małżeństwa:

- nowy wypełniony i podpisany Wniosek,
- podpisany i poświadczony notarialnie Formularz polityki rozwodowej,
- kopię pozwu rozwodowego, ugody lub prawomocnego wyroku rozwodowego albo dokumenty sądowe, poświadczające zakończenie trwania związku małżeńskiego.

Od Dystrybutorów kończących związki partnerski:

- nowy wypełniony i podpisany Wniosek,
- podpisany przez obie strony i poświadczony notarialnie Formularz rozwiązywania związku partnerskiego (jeśli strony nie przedłożą takiego Formularza, wymagana będzie decyzja sądu potwierdzająca zakończenie związku partnerskiego).

Dodatkowo Dystrybutor i jego małżonek / Partner życiowy muszą dopełnić wymogów dotyczących Okresu nieaktywności. Okres nieaktywności zostanie określony zgodnie z Zasadami dotyczącymi Okresu nieaktywności lub zgodnie z datą wydania dokumentu otrzymanego z sądu, w zależności od tego, która z tych dat okaże się późniejsza.

Uwaga: Rozpoczęcie nowej Działalności pod innym Sponsorem wymaga zakupu PDH. Korzyści, wynikające z nowej Działalności bez Asocjacji z oryginalną Działalnością, rozpoczną się od zniżki na poziomie 25%.

** Formularze i Wnioski są dostępne w Dziale Obsługi Partnerów.*

Rozwód i zakończenie związku partnerskiego, a Plan Sprzedaży i Marketingu Herbalife

Całkowite Punkty Obrotu: Punkty Obrotu dla każdej odrębnej Działalności, prowadzonej w ramach Umowy Dystrybutorskiej, będą łączone z Punktami Obrotu z oryginalnej Działalności („Asocjacja”). Suma ta będzie stanowić podstawę do określenia możliwości otrzymywania Premii Królewskiej i Premii Produkcyjnej, kwalifikacji oraz re kwalifikacji.

Wielkość Premii Królewskiej w ujęciu procentowym dla oryginalnej Działalności prowadzonej w ramach Umowy Dystrybutorskiej będzie liczona poprzez zsumowanie obrotu z takiej Działalności i obrotów z Działalności odrębnych.

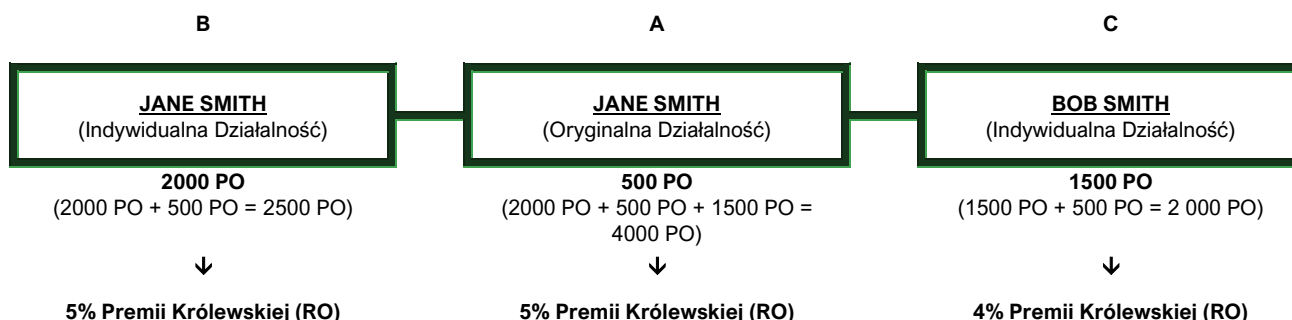
Możliwość uzyskania Premii Produkcyjnej z oryginalnej Działalności prowadzonej w ramach Umowy Dystrybutorskiej będzie określana na podstawie najwyższego osiągniętego wyniku Działalności odrębnej.

Przykład:

Punkty Obrotu

Obrót dla B i C będzie następujący:

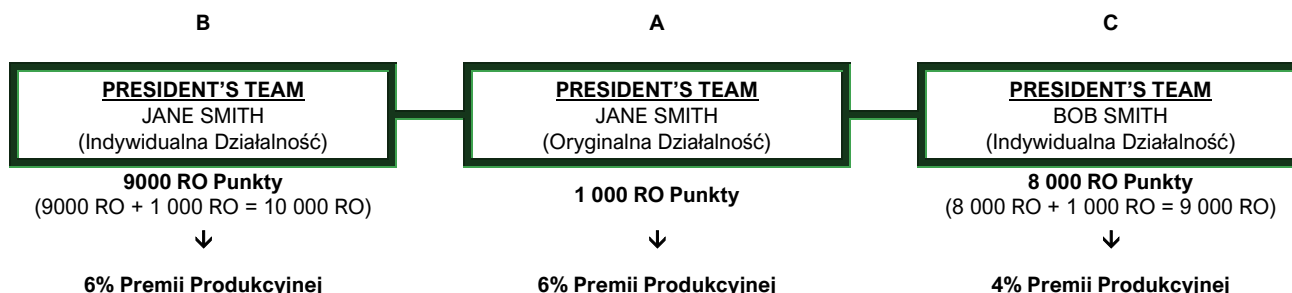
B + A i C + A



Punkty RO

Punkty Premii Królewskiej (RO) dla celów Premii Produkcyjnej liczone są następująco:

B + A i C + A



Wymogi: Każda odrębna Działalność prowadzona w ramach Umowy Dystrybutorskiej musi spełniać wymogi Zasady 10 Klientów Detalicznych i 70% Sprzedaży oraz inne wymagania dotyczące Premii Królewskiej.

W ramach każdej odrębnej Działalności Dystrybutor musi uzyskać niezbędną liczbę Punktów Obrotu, by spełnić wymogi Matching Volume dla Dystrybutorów w liniach podrzędnych, którzy kwalifikują się na status Supervisora. Przywileje zakupowe, wynikające z oryginalnej Działalności prowadzonej w ramach Umowy Dystrybutorskiej, zostaną przyznane tymczasowo, by zgromadzić wymagany Matching Volume dla kwalifikujących się Dystrybutorów z podległej organizacji.

Uznania: Każdy Dystrybutor będzie otrzymywał wyrazy uznania za indywidualne osiągnięcia w Planie Sprzedaży i Marketingu. Jeśli oryginalna Działalność prowadzona w ramach Umowy Dystrybutorskiej osiągnie status President's Team, nadzrędnemu członkowi President's Team przyznany zostanie tylko jeden diament. Jest to zgodne z zasadą przyznawania diamentów w przypadku Działalności prowadzonych w ramach Umów Dystrybutorskich, które nie były zmieniane w wyniku rozvodu lub zakończenia związku partnerskiego. Jeśli Dystrybutor zakwalifikuje się do uzyskania diamentu, kwalifikacja taka obejmować będzie tylko indywidualną Działalność w ramach Umowy Dystrybutorskiej.

Wydarzenia: Zasady dotyczące udziału w wydarzeniach są różne w zależności od danego wydarzenia. Informacje na temat zakwaterowania, biletów, transportu itd. można uzyskać w materiałach informacyjnych dotyczących konkretnego wydarzenia.

DZIEDZICZENIE*

W przypadku śmierci Dystrybutora prawa do Działalności prowadzonej przez niego w ramach Umowy Dystrybutorskiej mogą zostać przeniesione na spadkobiercę, pod warunkiem zachowania zgodności z obowiązującymi przepisami i Zasadami oraz otrzymania stosownej zgody od Herbalife, której firma nie może bezzasadnie wstrzymywać.**

Dystrybutor może posiadać i prowadzić maksymalnie trzy Działalności w ramach jednej Umowy Dystrybutorskiej – swoją własną oraz dwie inne, prawa do których odziedziczył. Odziedziczona Działalność może zostać przeniesiona bezpośrednio na indywidualnego spadkobiercę lub, w przypadku Działalności mającej status TAB Team, na firmę*** należącą do spadkobiercy.****

W przypadku takiej odziedziczonej Działalności nie będzie obowiązywał Okres nieaktywności (jak opisano w Zasadach dotyczących Okresu nieaktywności).

Spadkobierca ma obowiązek dostarczyć całą dokumentację wymaganą przez Herbalife według własnego uznania firmy.

Prośby o anulowanie Działalności prowadzonej w ramach Umowy Dystrybutorskiej zmarłego należy kierować bezpośrednio do Działu Obsługi Partnerów.

** Temat planowania i dziedziczenia majątku został szeroko omówiony w Programie Ciągłości Biznesu, którego celem jest wsparcie w zakresie zachowania ciągłości Działalności prowadzonej w ramach Umowy Dystrybutorskiej. Aby uzyskać więcej informacji, należy zapoznać się z dokumentem „Działalność prowadzona w ramach Umowy Dystrybutorskiej Herbalife - planowanie przyszłości” dostępnym na stronie [MyHerbalife.com](https://myherbalife.com).*

*** Formularz dotyczący przeniesienia praw do Działalności w ramach Umowy Dystrybutorskiej z powodu śmierci Dystrybutora dostępny jest w Dziale Obsługi Partnerów.*

**** Jeśli taka firma prowadzi działalność na rynku spadkobiercy.*

***** Odziedziczone Działalności, prowadzone w ramach Umów Dystrybutorskich, będą traktowane jako odrębne podmioty, z których każdy będzie podlegać wymogom w zakresie prowadzenia działalności biznesowej, obrotu i warunków kompensacji określonych w Planie Sprzedaży i Marketingu, z wyłączeniem nagród za życiowe osiągnięcia, które pozwalają na zsumowanie Całkowitych Punktów Obrotu spadkobiercy z Całkowitymi Punktami Obrotu odziedziczonej Działalności. Spadkobierca jest odpowiedzialny za dokonywanie opłat oraz uiszczanie kar pieniężnych wynikających ze wszystkich Działalności prowadzonych w ramach Umowy Dystrybutorskiej.*

Rezygnacja

Dystrybutor może zrezygnować z Działalności w ramach Umowy, składając stosowny wniosek online poprzez Centrum Samoobsługi na stronie [MyHerbalife.com](https://myherbalife.com), bądź przesyłając do Herbalife podpisany wniosek w formie papierowej. Rezygnacja taka wchodzi w życie z dniem jej akceptacji przez Herbalife.

SPRZEDAŻ KLIENTOM

Herbalife jest firmą, działającą w branży sprzedaży bezpośredniej, której niezależni przedsiębiorcy (Dystrybutorzy) sprzedają produkty Herbalife® bezpośrednio Klientom, udzielają im wskazówek dotyczących ich stosowania oraz zapewniają wsparcie społeczności.

PLATNOŚCI I WYRÓWNANIA

Aby co miesiąc kwalifikować się do otrzymania Premii Królewskiej, Premii Produkcyjnej oraz innych premii oferowanych przez Herbalife, Dystrybutor musi spełnić wymogi sprzedażowe oraz te dotyczące Punktów Premii Królewskiej (RO), szczegółowo zdefiniowane w Planie Sprzedaży i Marketingu oraz w innych materiałach firmowych i promocyjnych. Ponadto chcąc uzyskać premie, Dystrybutorzy muszą spełnić pewne wymogi w zakresie liczby Klientów detalicznych i dystrybucji produktów oraz potwierdzić ich wypełnienie pierwszego dnia każdego miesiąca przy pomocy wypełnionego Formularza 10 Klientów / 70% (Oświadczenia o przychodach).*

** Formularze dostępne są na stronie [MyHerbalife.com](https://myherbalife.com).*

Relacje pomiędzy Dystrybutorem a Sponsorem stanowią fundament Planu Sprzedaży i Marketingu Herbalife. Niniejsze Zasady Prowadzenia Biznesu chronią interesy obu stron, w tym prawa Sponsora. Dystrybutor sponsorujący inwestuje dużo czasu i energii w szkolenia i wspieranie swojej podległej organizacji. Zmiany linii sponsorowania nie są zalecane z uwagi na ich szkodliwość dla spójności i uczciwości prowadzenia biznesu Herbalife. Firma zezwala na nie w wyjątkowych okolicznościach, wedle własnego uznania.

Zmiana linii sponsorowania

Dystrybutor, który chce zmienić linię sponsorowania, musi wypełnić i przesłać Wniosek o zmianę Sponsora* wraz ze Zgodą na zmianę Sponsora od obecnego Sponsora oraz poświadczonym notarialnie pismem, w którym potencjalny nowy Sponsor wyraża zgodę na objęcie danego Dystrybutora swoim wsparciem. Wszystkie dokumenty muszą zostać poświadczone notarialnie.

Firma rozważy prośby o zmianę linii sponsorowania tylko, jeśli spełnione zostaną wszystkie poniższe warunki:

- dane Sponsora, podane we Wniosku, były błędne;
- Wniosek został złożony w ciągu 90 dni od momentu akceptacji przez Herbalife aktualnego Wniosku;
- aktualny i potencjalny nowy Sponsor prowadzą swoje Działalności w tej samej linii;
- aktualna Działalność prowadzona w ramach Umowy Dystrybutorskiej nie osiągnęła statusu Supervisora;
- Dystrybutor, składający Wniosek o zmianę, nie sponsoruje innych Dystrybutorów.

** Wymagane formularze: „Wniosek o zmianę Sponsora” oraz „Zgoda na zmianę Sponsora” można uzyskać w Dziale Obsługi Dystrybutorów. Rozpatrzenie przez Herbalife dowolnego wniosku lub dokumentu wymaga przesłania go do Działu Obsługi Dystrybutorów.*

Wniosek o zmianę Sponsora

Aby utrzymać spójność linii sponsorowania, stanowiącą fundamentalną zasadę marketingu wielopoziomowego, odradza się zmiany Sponsora. Zmiana linii sponsorowania będzie akceptowana przez Herbalife tylko w wyjątkowych przypadkach.

Dystrybutor może ubiegać się o zmianę Sponsora wyłącznie w ramach dotychczasowej organizacji nadrzędnej President's Team.

Dystrybutor, który chce zmienić Sponsora, powinien najpierw skonsultować się z Dystrybutorem z organizacji nadrzędnej i wspólnie z nim przeanalizować okoliczności takiej decyzji. Po podjęciu decyzji o zmianie Sponsora, Dystrybutor musi wypełnić i przesłać poświadczony notarialnie Wniosek o zmianę Sponsora wraz z poświadczoną notarialnie Zgodą na zmianę Sponsora od obecnego Sponsora oraz wszystkich Dystrybutorów z jego nadrzędnej organizacji otrzymujących Premie Królewskie i Produkcyjne, w tym aktywnych przedstawicieli President's Team otrzymujących Premię Produkcyjną 7%. Dodatkowo Dystrybutor taki musi dostarczyć Herbalife poświadczony notarialnie formularz Akceptacji zmiany Sponsora od potencjalnego nowego Sponsora.

Jeśli obaj Sponsorzy, obecny i potencjalny nowy Sponsor, mają tego samego Sponsora w organizacji nadrzędnej i równorzędny status oraz poziom przychodów w ramach Planu Sprzedaży i Marketingu, Dystrybutor wnioskujący o zmianę musi jedynie uzyskać poświadczoną notarialnie Zgodę na zmianę Sponsora od dotychczasowego Sponsora oraz poświadczony notarialnie formularz Akceptacji zmiany Sponsora od potencjalnego nowego Sponsora.

Jeśli Herbalife zaakceptuje zmianę, wnioskujący o nią Dystrybutor nie będzie mógł zachować swojej podległej organizacji: ani Dystrybutorów, ani Klientów Premium.

Jeśli Herbalife odrzuci prośbę o zmianę Sponsora, Dystrybutor może zrezygnować z Działalności prowadzonej w ramach dotychczasowej Umowy Dystrybutorskiej i – po spełnieniu wymogów dotyczących Okresu nieaktywności – rozpocząć nową Działalność w ramach innej Umowy Dystrybutorskiej pod innym Sponsorem (patrz: „Zasady dotyczące Okresu nieaktywności”).

** Wymagane formularze: „Wniosek o zmianę Sponsora” oraz „Zgoda na zmianę Sponsora” można uzyskać w Dziale Obsługi Dystrybutorów. Rozpatrzenie przez Herbalife dowolnego wniosku lub dokumentu wymaga przesłania go do Działu Obsługi Dystrybutorów.*

Zasady prowadzenia biznesu mają na celu ochronę możliwości biznesowej i marki Herbalife. Naruszenia zasad mogą negatywnie wpływać na opinię organów regulacyjnych, mediów oraz opinię publiczną na temat firmy, jej produktów i Dystrybutorów. Choć wielu potencjalnych naruszeń można uniknąć, dzięki edukowaniu Dystrybutorów w zakresie zasad i praktyk biznesowych, zdarzają się przypadki, w których naruszenia zasad podlegają surowym karom.

Aby chronić dobre imię i reputację Herbalife i Dystrybutorów, firma zachęca Dystrybutorów do niezwłocznego zgłaszania sytuacji, które ich zdaniem mogą stanowić naruszenie Zasad prowadzenia biznesu Herbalife. Herbalife zazwyczaj podejmuje w stosunku do takich zgłoszeń działania w ciągu jednego roku od momentu, w którym Dystrybutor dowiedział się lub powinien był się dowiedzieć o naruszeniu, ale zastrzega sobie prawo do przeprowadzenia dochodzenia w dowolnym momencie.*

** Decyzje firmy, związane z egzekwowaniem Zasad prowadzenia biznesu, nie mogą skutkować powstaniem zobowiązań w zakresie wypłacenia rekompensaty za utratę zysków, dobrego imienia lub innych szkód.*

Procedura składania skarg

Dystrybutorzy powinni zgłaszać Herbalife sytuacje, które ich zdaniem mogą stanowić naruszenia, za pośrednictwem Centrum Wsparcia online na stronie MyHerbalife.com. Zgłoszenie powinno zawierać informacje na temat natury potencjalnego naruszenia oraz szczegółowe fakty, popierające zasadność podejrzeń.**

Dystrybutor nie może zniechęcać Klienta ani Dystrybutora do zgłoszenia skargi, ani do innych form poszukiwania wsparcia w tym zakresie.

*** Do szczegółowych faktów należą imiona i nazwiska, adresy i numery telefonów wszystkich zaangażowanych stron, daty, godziny, miejsca itd.*

Postępowanie sprawdzające

Jeżeli Herbalife uzna pozyskane informacje za wystarczające, przedstawiciel firmy skontaktuje się z Dystrybutorem, którego dotyczy skarga, by umożliwić mu odniesienie się do zarzutów.

W pewnych okolicznościach może pojawić się konieczność nałożenia na Działalność prowadzoną w ramach Umowy Dystrybutorskiej ograniczeń na czas trwania postępowania sprawdzającego.

Ograniczenia te mogą obejmować zakaz udziału w spotkaniach Herbalife oraz wstrzymanie lub odebranie:

- przywilejów związanych z zakupami,
- wypłaty Premii Królewskiej,
- wypłaty Premii Produkcyjnej TAB Team,
- nagród i korzyści (takich jak wakacje, piny itp.),
- możliwości uczestniczenia w wydarzeniach sponsorowanych przez Herbalife oraz pełnienia funkcji mówcy,
- trwających kwalifikacji,
- prawa przedstawiania się jako Dystrybutor Herbalife.

Sankcje

Naruszenie Zasad prowadzenia biznesu może pociągać za sobą konsekwencje prawne i regulacyjne dla Herbalife oraz narazić na ryzyko działalność innych Dystrybutorów. Z niniejszych powodów kary mogą być znaczące. Herbalife może, wedle własnego uznania, określić właściwą karę na podstawie charakteru naruszenia i powstałych lub potencjalnych konsekwencji, włącznie z:

- zawieszeniem wszystkich praw i przywilejów Dystrybutora;
- sankcjami pieniężnymi;

- zobowiązaniem do pokrycia poniesionych przez Herbalife kosztów obsługi prawnej;
- zakazem uczestnictwa w wydarzeniach sponsorowanych przez Herbalife oraz pełnienia funkcji mówcy;
- dyskwalifikacją udziału w corocznej ceremonii wręczenia nagród Marka Hughesa;
- dyskwalifikacją udziału w programie Premii Produkcyjnej;
- dożywotnią utratą podległej organizacji;
- wyrównaniem dotyczącym Punktów Obrotu i przychodów*;
- Zakończeniem Działalności prowadzonej w ramach Umowy Dystrybutorskiej (patrz: „Zakończenie oraz anulowanie Działalności prowadzonej w ramach Umowy Dystrybutorskiej”).

Jeśli Herbalife uzna, że inni Dystrybutorzy pomagali lub brali udział w naruszeniu zasad albo do niego zachęcali, może pociągnąć do odpowiedzialności również takich Dystrybutorów.

Herbalife zastrzega sobie prawo do opublikowania nazwiska Dystrybutora, który dopuścił się naruszenia, faktów i okoliczności dotyczących takiego naruszenia oraz nałożonych sankcji.

** Wyrównania dotyczące Punktów Obrotu i przychodów obejmują także środki naprawcze, mające na celu eliminację naruszeń w zakresie Manipulowania Planem Sprzedaży i Marketingu oraz Zakazem sprzedaży na aukcjach i serwisach sprzedażowych online osób trzecich.*

Wnioski o ponowne rozpatrzenie decyzji (niezwiązane z zakończeniem Umowy)

Dystrybutor może odwołać się od decyzji podjętej przez Herbalife w ciągu 15 dni od daty jej wydania. Wnioskując o ponowne rozpatrzenie sprawy, Dystrybutor może dostarczyć dodatkowe informacje, które jego zdaniem należy wziąć pod uwagę. Ma on także obowiązek wyjaśnić, dlaczego nie przedstawił takich informacji w trakcie postępowania sprawdzającego. Jeśli wniosek o ponowne rozpatrzenie sprawy wpłynie do Herbalife po upływie okresu 15 dni od momentu wydania decyzji, zostanie on odrzucony. Herbalife zastrzega sobie jednak prawo do wzięcia pod rozagę dowodu złożonego poza wskazanymi ramami czasowymi dni wedle własnego uznania.

Zakończenie Działalności prowadzonej w ramach Umowy Dystrybutorskiej

Firma zastrzega sobie prawo do zakończenia Działalności prowadzonej w ramach Umowy Dystrybutorskiej wedle własnego uznania, jeśli Dystrybutor narusza Zasady prowadzenia biznesu.*

Rozwiązanie takie wchodzi w życie z datą wskazaną na pisemnym powiadomieniu, wysłanym do Dystrybutora przez Herbalife. Po tym fakcie Dystrybutor nie będzie wnosił wobec Herbalife żadnych roszczeń wynikających z rozwiązania Umowy.

Po rozwiązaniu Umowy Dystrybutorskiej Dystrybutor nie może**:

- prowadzić dalej działalności biznesowej jako Dystrybutor Herbalife;
- przedstawiać się jako Dystrybutor Herbalife;
- używać nazwy handlowej Herbalife, logo, znaków towarowych ani innej własności intelektualnej; oraz
- uczestniczyć w szkoleniach Herbalife, spotkaniach, społecznych wydarzeniach czy promocjach, nawet jako małżonek lub gość innego Dystrybutora.

Jeśli Dystrybutor naruszył Zasady, Herbalife może odmówić przyjęcia od niego Opłaty Rocznej, co spowoduje zakończenie jego Działalności oraz zwrot przez Herbalife zapłaconej kwoty Opłaty Rocznej.

** Zakończenie Działalności oznacza jej całkowite anulowanie i cofnięcie prawa do prowadzenia biznesu Herbalife przez Dystrybutora. Obejmuje ono także anulowanie prawa Dystrybutora do otrzymywania dalszych przychodów z tytułu Działalności w ramach Umowy Dystrybutorskiej.*

*** Zakazy te dotyczą również Dystrybutorów, którzy zrezygnują lub w inny sposób zaprzestają prowadzenia biznesu Herbalife podczas prowadzonego postępowania dotyczącego możliwego naruszeń Zasad.*

Odwołanie się od decyzji o zakończeniu Działalności

Dystrybutor może odwołać się od decyzji o zakończeniu Działalności w ciągu 15 dni od daty jej wydania. Odwołując się od wydanej decyzji, Dystrybutor może dostarczyć dodatkowe informacje, które jego zdaniem należy wziąć pod uwagę. Ma on także obowiązek wyjaśnić, dlaczego nie przedstawił takich informacji w trakcie postępowania sprawdzającego. Jeśli odwołanie takie wpłynie do Herbalife po upływie 15 dni od momentu

wydania decyzji, zostanie ono odrzucone. Herbalife zastrzega jednak sobie prawo do wzięcia pod rozwagę dowodu złożonego poza wskazanymi ramami czasowymi dni wedle własnego uznania.

Odwołanie zostanie rozpatrzone przez komisję składającą się z wyznaczonych przedstawicieli Działu Sprzedaży, Działu Obsługi Dystrybutorów oraz Działu Prawnego (zwaną „Komisją rewizyjną”).

Komisja rewizyjna może większością głosów podtrzymać decyzję o zakończeniu Działalności prowadzonej w ramach Umowy Dystrybutorskiej, przywrócić Dystrybutorowi pełne prawa lub zaproponować nałożenie innej sankcji za dane naruszenie. Rozpatrując decyzję, Komisja rewizyjna weźmie pod uwagę fakt, czy naruszenie było poważne.

Taka decyzja nie będzie skutkować powstaniem zobowiązań w zakresie wypłacenia rekompensaty za utratę zysków lub dobrego imienia.

Poniższe odniesienia do „Umowy” dotyczą Wniosku o zawarcie Umowy Dystrybutorskiej oraz wynikających z tego stosunków pomiędzy Dystrybutorem a Herbalife.

Szkody

W najszerszym zakresie dozwolonym przez obowiązujące prawo, ani Herbalife, ani Dystrybutor nie ponoszą względem siebie odpowiedzialności za pośrednie, przypadkowe, wynikowe, szczególne, przykładowe i domniemane szkody wszelkiego rodzaju, w tym między innymi utratę dobrego imienia, możliwości prowadzenia biznesu, okazji, możliwości zawarcia transakcji, zysków lub przychodów zgodnie z przepisami prawa lub równoważnymi normami, niezależnie od tego, czy którakolwiek ze stron ma wiedzę na temat możliwości wystąpienia takich szkód.

Zrzeczenie się i uchylenie praw

Herbalife może reagować na naruszenia Zasad prowadzenia biznesu oraz Umowy Dystrybutorskiej wedle własnego uznania. Niewyegzekwowanie praw, odmowa lub zaniedbanie przez Herbalife wykonania dowolnego postanowienia Umowy Dystrybutorskiej nie stanowi uchylenia żadnego z postanowień ani praw Herbalife w ramach takiej Umowy.

Rozdzielna interpretacja

Gdyby jakiekolwiek postanowienie Umowy zostało uznane za nieważne, bezprawne lub niewykonalne, nie wpływa ono na pozostałą część Umowy, która pozostaje w pełni ważna i obowiązująca. W takim przypadku strony Umowy zastąpią nieważne postanowienie innym, ważnym, wykonalnym i zgodnym z prawem postanowieniem, które możliwie najwierniej oddaje zamierzony cel nieważnego postanowienia.

Prawo właściwe i jurysdykcje

Ewentualne kwestie sporne, wynikające z relacji między Herbalife a Dystrybutorami, będą poddane wyłącznej jurysdykcji polskiego sądu bez uwzględnienia ani zastosowania przepisów kolizyjnych.

Każdy taki spór będzie rozpatrywany wyłącznie w drodze procesu sądowego w odpowiednim sądzie mieszczącym się w Warszawie, w Polsce.

Zabezpieczenie przed odpowiedzialnością

Dystrybutor zabezpieczy i ochroni Herbalife, a także zwolni firmę od odpowiedzialności w zakresie wszelkich pozwów, działań, żądań, dochodzeń sądowych i roszczeń związanych między innymi z dowolnymi kosztami, zobowiązaniami i odszkodowaniami, jakie mogą dotyczyć Herbalife lub wynikać z prowadzenia biznesu przez Dystrybutora lub z naruszenia przez niego Umowy z Herbalife. Herbalife może między innymi potrącić odpowiednie kwoty z wynagrodzenia należnego Dystrybutorowi w celu zaspokojenia wszelkich zobowiązań z tytułu odpowiedzialności odszkodowawczej.

Roszczenia między Dystrybutorami

Herbalife nie ponosi odpowiedzialności wobec żadnego Dystrybutora za ewentualne koszty, szkody, straty oraz wydatki poniesione przez niego bezpośrednio lub pośrednio w efekcie działań, zaniechań, oświadczeń i twierdzeń innego Dystrybutora.

Ochrona prywatności i danych osobowych

O ile nie wskazano inaczej, Herbalife gromadzi, wykorzystuje i udostępnia „Dane osobowe” (np. imię i nazwisko, adres korespondencyjny, miasto, kod pocztowy, numer telefonu, adres e-mail, dane karty kredytowej i informacje bankowe) zgodnie z Polityką Prywatności dostępną na stronie: https://www.myherbalife.com/ed/pl-PL/pages/public/Privacy_Policy.html.

Ze względu na wyjątkowy charakter działalności w ramach marketingu wielopoziomowego, Dystrybutorzy Herbalife mogą otrzymywać bezpośrednio od Herbalife Dane osobowe innych osób, takie jak informacje dotyczące innych Dystrybutorów i Klientów Premium z organizacji podległej Dystrybutora czy Klientów lub osób poleconych, które wyrażają zainteresowanie produktami lub usługami Herbalife®, a także osób, które korzystają z usług online i aplikacji mobilnych („Witryn”) firmy (podległa organizacja to wszyscy Dystrybutorzy i Klienci Premium, sponsorowani przez danego Dystrybutora Herbalife osobiście i przez sponsorowanych przez niego Dystrybutorów). Gdy Herbalife udostępnia Dane osobowe Dystrybutorowi, to wówczas dany Dystrybutor jest za nie odpowiedzialny i musi przechowywać je w sposób zapewniający ścisłą poufność.

Dystrybutor Herbalife może wykorzystywać takie Dane osobowe wyłącznie jako administrator danych w celu rozwijania relacji biznesowych Herbalife ze swoją organizacją podległą, Klientami lub osobami poleconymi. Dystrybutor Herbalife może wykorzystywać takie Dane osobowe do innych celów tylko wówczas, gdy poinformował o tym osobę, której dane dotyczą, oraz uzyskał odpowiednią podstawę prawną dla takiego dodatkowego zastosowania. Przykładami odpowiedniej podstawy prawnej w tym wypadku są:

- zgoda osoby, której dane dotyczą;
- obowiązek wynikający z przepisów prawa;
- wykonanie umowy z osobą, której dane dotyczą (np. umowa sprzedaży produktów;) oraz
- prawnie uzasadniony interes Dystrybutora Herbalife pod warunkiem, że interes ten nie jest podrzędny w stosunku do interesów osoby, której dane dotyczą.

Wykorzystywanie danych w celach marketingowych wymaga wyrażnej zgody osoby, której dane dotyczą.

Jednym ze sposobów, w jaki Herbalife udostępnia informacje Dystrybutorom, są Raporty podległej organizacji. Raporty te zawierają informacje o innych Dystrybutorach i Klientach Premium z podległej organizacji danego Dystrybutora, takie jak imię i nazwisko oraz dane kontaktowe, numer identyfikacyjny Herbalife oraz dane biznesowe, takie jak poziom czy pozycja, punkty obrotu i statystyki sprzedaży. Raporty podległej organizacji są udostępniane Dystrybutorom Herbalife w sposób zapewniający ścisłą poufność i wyłącznie w celu wspierania dalszego rozwoju ich działalności Herbalife. Raporty podległej organizacji, w tym wszelkie Dane osobowe i inne dane w nich zawarte, stanowią poufne, zastrzeżone tajemnice handlowe Herbalife.

Dystrybutorzy Herbalife nie mogą gromadzić, rozpowszechniać ani zbierać poufnych, osobistych ani zbiorczych informacji o innych Dystrybutorach Herbalife i ich Klientach oraz Klientach Premium za wyjątkiem danych i informacji związanych z ich podległą organizacją i wyłącznie w celach wspierania działalności biznesowej Herbalife, zarządzania, motywowania i szkolenia ich podległej organizacji.

Dystrybutorzy Herbalife mogą również zdobywać Dane osobowe bezpośrednio i pośrednio od osób, których dane te dotyczą, na przykład poprzez pozyskiwanie danych kontaktowych i informacji o płatnościach od Klientów w celu realizacji ich zamówień.

Dystrybutorzy muszą przestrzegać obowiązujących przepisów dotyczących prywatności i ochrony danych, w tym międzynarodowych ograniczeń dotyczących przekazywania danych, w odniesieniu do wszystkich Danych osobowych, uzyskanych (od Herbalife lub w inny sposób) w związku z prowadzoną działalnością biznesową Herbalife. W przypadku, gdy Dystrybutor zbiera i / lub udostępnia zgromadzone Dane osobowe firmie Herbalife, zobowiązuje się on przedstawiać osobom, których dane dotyczą, wszelkie niezbędne informacje i uzyskiwać od nich wszelkie niezbędne zgody zgodnie z obowiązującym prawem. Dystrybutor nie może wykorzystywać Danych osobowych do celów innych niż określony cel, w którym dane takie zostały zebrane, jeśli osoba, której dane dotyczą wyraźnie go do tego nie upoważniła i jeśli nie ma on innej właściwej podstawy prawnej do takiego dodatkowego wykorzystania, jak wskazano powyżej.

Ponadto obowiązkiem Dystrybutora jest zachowanie bezpieczeństwa wszystkich Danych osobowych, które otrzymuje, oraz przechowywanie takich informacji tylko tak długo, jak to konieczne do celów, dla których zostały one zebrane, lub zgodnie z wymogami prawa, w zależności od tego, który okres jest dłuższy.

W zależności od obowiązujących przepisów, osobom fizycznym mogą przysługiwać różne prawa w odniesieniu do ich Danych osobowych, takie jak prawo dostępu, sprostowania, ograniczenia lub sprzeciwu wobec przetwarzania i przenoszenia do innego administratora, oraz usunięcia ich danych. Prawa te podlegają ograniczeniom wynikającym z przepisów prawa.

Należy pamiętać, że przepisy dotyczące prywatności i ochrony danych często bywają bardziej restrykcyjne w odniesieniu do uzyskiwania zgody, zapewniania bezpieczeństwa i przechowywania specjalnych kategorii Danych osobowych, takich jak dane dotyczące zdrowia i samopoczucia, dane biometryczne oraz dotyczące dzieci / nieletnich. Dystrybutorzy mogą na przykład gromadzić informacje związane ze zdrowiem i samopoczuciem, takie jak masa ciała, wymiary i styl życia (np. w związku z Analizami Wellness lub konkursami, takimi jak Wyzwanie na Odchudzanie i Metamorfoza Ciała) tylko wtedy, gdy uzyskają na to wyraźną zgodę. Taka zgoda może zostać wycofana przez daną osobę w dowolnym momencie.

Definicje

Wniosek i Umowa: Wniosek aplikacyjny i Umowa Dystrybutorska Herbalife oraz wynikający z nich stosunek umowny między Dystrybutorem a Herbalife, w tym Plan Sprzedaży i Marketingu, Zasady prowadzenia biznesu i inne dokumenty zamieszczone na MyHerbalife.com.

Asocjacja: w przypadku rozvodu lub zakończenia związku partnerskiego procent przychodu jest obliczany na podstawie Punktów Obrotu z oryginalnej Działalności prowadzonej w ramach Umowy Dystrybutorskiej i z punktów obrotu odrębnych Działalności.

Narzędzie biznesowe: materiały służące wsparciu sprzedaży, niedostarczone przez Herbalife.

Wyzwania: Wyzwanie na Odchudzanie, Metamorfoza Ciała, Maratony i podobne aktywności.

Oświadczenie: wszelkie stwierdzenia, historie, materiały graficzne i wideo dotyczące produktów oraz możliwości biznesowej Herbalife®.

Klub: Klub Odżywiania.

Klub satelitarny: miejsce przygotowywania i serwowania produktów Herbalife Klientom poza lokalem Klubu Odżywiania.

Firma: Herbalife International of America, Inc.

Wyzwania oparte na rywalizacji: opcjonalna metoda działania dostępna dla wszystkich Dystrybutorów. Wyzwania mogą obejmować konkursy oparte na umiejętnościach (np. Wyzwanie na Odchudzanie, Metamorfoza Ciała, Maratony i podobne aktywności), w których zwycięzca wyłaniany jest na podstawie określonych kryteriów oceny.

Klient: Klienci Premium i Klienci Detaliczni.

Opłata: roczna opłata za obsługę.

Własność intelektualna Herbalife: obejmuje materiały chronione prawami autorskimi Herbalife, znaki towarowe, nazwy i tajemnice handlowe oraz markę.

PDH: Pakiet Dystrybutora Herbalife. PDH to zestaw przeznaczony dla Dystrybutorów Herbalife, który służy do rozpoczęcia własnego biznesu.

Produkty Herbalife®: termin ten obejmuje wszystkie produkty sprzedawane przez Herbalife oraz posiłki i preparaty, przygotowywane przez Dystrybutorów przy ich użyciu.

Potencjalni Klienci i Dystrybutorzy: osoby, wykazujące zainteresowanie produktami lub możliwością biznesową Herbalife®.

Partner życiowy: osoba wskazana przez Dystrybutora Herbalife jako jego Partner życiowy na formularzu Wniosku o dopisanie Partnera życiowego.

Raporty podległej organizacji: raporty te zawierają informacje o innych Dystrybutorach i Klientach Premium z podległej organizacji danego Dystrybutora, takie jak imię i nazwisko oraz dane kontaktowe, numer identyfikacyjny Herbalife oraz dane biznesowe, takie jak poziom czy pozycja, Punkty Obrotu i statystyki sprzedaży.

Loterie: loterie są surowo zabronione. Loterie to przedsięwzięcia, w ramach których oferowane i przyznawane są nagrody, zwycięzca wyłaniany jest losowo, a osoby chcące wziąć w nich udział są zobowiązane do uiszczenia opłaty za udział lub do zakupu produktu, usługi albo informacji. Gry losowe i fantowe są loteriami, dlatego są zabronione.

Maratony: Maratony to świetny sposób na wprowadzanie niewielkich, ale trwałych i stałych zmian do swojego stylu życia. Drużyna Maratonu, składająca się z 9 osób, w tym jednego kapitana, rywalizuje z innymi zespołami, by uzyskać najlepsze wyniki. Maraton trwa średnio 10 dni. Uczestnicy mogą dołączać do kolejnych Maratonów do momentu osiągnięcia pożądanych efektów w zakresie odżywiania oraz w celu ich utrzymania. Ponieważ Maratony trwają krótko, nagrodę stanowią zazwyczaj uznanie i nagrody rzeczowe.

Materiały: literatura i materiały służące wsparciu sprzedaży, stworzone przez Herbalife.

Dystrybutor: osoba, której Wniosek i Umowa Dystrybutorska zostały zaakceptowane oraz wprowadzone do rejestru przez Herbalife.

Działalność prowadzona w ramach Umowy Dystrybutorskiej: niezależna działalność biznesowa Dystrybutora Herbalife.

Dział Obsługi Partnerów: Dział Obsługi Dystrybutorów Herbalife dostępny pod numerem telefonu +48 22 558 31 07.

Kluby Odżywiania: Kluby Odżywiania zapewniają wspierającą społeczność, stworzoną dla osób, które chcą skupić się na zdrowym odżywianiu i stosować produkty Herbalife®.

Operator Klubu Odżywiania: nazywany także „Operatorem”, jest Dystrybutorem Herbalife, który prowadzi Klub Odżywiania.

Uczestnik: osoba, która uczestniczy w Wyzwaniu.

Dane osobowe: informacje o osobie, takie jak imię i nazwisko, adres pocztowy, miasto, województwo, kod pocztowy, numer telefonu, adres e-mail, dane karty kredytowej i dane bankowe.

Klient Premium: Klient Premium ma prawo do zakupu produktu Herbalife® bezpośrednio od firmy Herbalife ze zniżką. Klientowi Premium nie wolno (1) sprzedawać produktów ani usług Herbalife®; (2) rekrutować ani sponsorować innych Dystrybutorów Herbalife ani Klientów Premium; (3) otrzymywać wynagrodzenia w ramach Planu Sprzedaży i Marketingu Herbalife.

Nagroda (w Wyzwaniach opartych na rywalizacji): wartościowy obiekt, oferowany wszystkim uczestnikom, który zdobywa zwycięzca lub zwycięzcy Wyzwania.

Komisja rewizyjna: komisja rozpatrująca odwołania od decyzji o rozwiązaniu Umowy Dystrybutorskiej. Składa się z wyznaczonych przedstawicieli Działu Sprzedaży, Obsługi Dystrybutorów oraz Działu Prawnego.

Zasady prowadzenia biznesu: zasady prowadzenia biznesu jako Dystrybutor Herbalife, regulaminy i zalecenia okresowo wydawane przez Herbalife.

Plan Sprzedaży i Marketingu: określa ważne punkty w karierze Dystrybutora Herbalife i związane z nimi korzyści, do których osiągnięcia Dystrybutor może dążyć.

Sponsor: Dystrybutor, który wprowadza inną osobę do Herbalife w roli Dystrybutora lub Klienta Premium.

Witryny internetowe osób trzecich: aukcje i serwisy sprzedażowe online osób trzecich.

Osoba, która przejmuje prawa do Umowy: Dystrybutor, na którego przenoszone są prawa do Działalności prowadzonej w ramach Umowy Dystrybutorskiej innego Dystrybutora.

Osoba przenosząca prawa: były Dystrybutor, który przenosi prawa do swojej Działalności prowadzonej w ramach Umowy Dystrybutorskiej na inną osobę.



<https://pssb.pl/kodeks-pssb/>

KODEKS PSSB:

https://dziensprzedazybezposredniej.pl/wp-content/uploads/2022/10/Kodeks_PSSB.pdf