



NU SKIN®
DISCOVER THE BEST YOU™

Toimintaperiaatteet ja menettelytavat
Eurooppa, Lähi-itä ja Afrikka (EMEA)

Sisällysluettelo

Sisällysluettelo.....	ii
Luku 1. Brändikumppanin tilisi.....	1
1 Brändikumppaniksi ryhtyminen.....	1
1.1 Brändikumppaniksi hakeminen	1
1.2 Yksi henkilö brändikumppanin tiliä kohti.....	3
1.3 Ikävaatimukset.....	3
1.4 Tarkoituksellisesti jätetty tyhjäksi	3
1.5 Asuinmaa	3
1.6 Entiset brändikumppanit.....	4
1.7 Aviopuolisot ja avopuolisot.....	4
1.8 Brändikumppanin sopimuksenhyväksyntä	4
1.9 Verotunnus.....	5
1.10 Liiketoimintayksiköt.....	5
1.11 Muutos liiketoimintayksiköksi.....	6
1.12 Tarkoituksellisesti jätetty tyhjäksi	6
2 Henkilötiedot.....	6
3 Brändikumppanin tilisi ylläpitäminen.....	7
3.1 Brändikumppanin sopimuksen ja liiketoimintayksikkölomakkeen pitäminen ajan tasalla.....	7
3.2 Uuden edustajan lisääminen.....	7
3.3 Brändikumppanin tilin aloittaminen uuden sponsorin alaisena.....	7
3.4 Yksi brändikumppanin tiliä henkilöä kohti.....	8
3.5 Hyötysuhteen hankkiminen ja brändikumppanin tilien yhdistyminen.....	8
4 Brändikumppanin tilisi siirtäminen ja päättäminen	9
4.1 Brändikumppanin tilin siirtäminen.....	9
4.2 Siirto kuolemantapauksessa	9
4.3 Avioero.....	10
4.4 Oikeus päättää tili.....	10
Luku 2. Liiketoimintasi hoitaminen.....	11
1 Liiketoiminnan eettisyys.....	11
1.1 Suoramyyntijärjestön eettinen säännöstö.....	11
1.2 Liiketoimintasi tarkoitus	11
1.3 Yleinen yritysetiikka.....	12
1.4 Ei väheksyntää.....	12

1.5	Ahdistelu	13
1.6	Ei yhteydenottoa myyjiin tai neuvoa antavan tieteellisen komitean jäseniin.....	13
1.7	Yhtiön maineen säilyttäminen.....	13
1.8	Asiakirjojen tarkastus.....	13
2	Lakien noudattaminen.....	14
2.1	Korruption vastainen toiminta.....	14
2.2	Tietosuoja ja yksityisyyden suoja	14
3	Itsenäinen urakoitsija.....	15
3.1	Brändikumppanit ovat itsenäisiä urakoitsijoita.....	15
3.2	Verot.....	16
3.3	Ei valtuutta toimia yhtiön puolesta	16
3.4	Määritys työnantajana ei ole sallittu.....	16
4	Tuotteiden tai palveluiden tilaaminen	17
4.1	Tilausten tekeminen.....	17
4.2	Omistusoikeuden siirto.....	17
4.3	Inventaario ja 80 prosentin sääntö.....	17
4.4	Tilaustavat.....	17
4.5	Luoton anto	17
4.6	Hintamuutokset	18
4.7	Tilausten tekeminen toisen brändikumppanin nimissä	18
4.8	Katteettomat maksusuoritukset	18
4.9	Toisen henkilön luottokortin käyttö	18
4.10	Automaattisten toimitusten palkkio-ohjelma	18
4.11	Tuotteiden vähittäismyynti.....	19
5	Tuotehyvitykset ja -vaihdot.....	20
5.1	Hyvityskäytäntö	20
5.2	Suoraan yhtiöltä ostettujen tuotteiden vaihtokäytäntö.....	21
5.3	Hyvityksen hakeminen tai vaihdon tekeminen.....	21
6	Asiakkaile tehdyt myynnit ja asiakkaiden tekemät palautukset.....	22
6.1	Asiakkaile tehdyt myynnit.....	22
6.2	Tukkumyyntiä ei sallita.....	22
6.3	Vähittäismyyntikuitit	22
6.4	Rahat takaisin -takuut, vähittäismyyntiasiakkaidesi asiakashyvitykset ja vaihdot.....	23
7	Myyntipalkkiosuunnitelma.....	24

7.1	Myyntipalkkiosuunnitelma.....	24
7.2	Myyntipalkkiosuunnitelman poikkeukset.....	24
7.3	Ei palkkiota sponsoroinnista.....	24
7.4	Ei taattua tuloa.....	24
7.5	Myyntipalkkiosuunnitelman manipulointi.....	25
7.6	Bonukset.....	25
7.7	Edellytetyt myynnit; vähittäismyyntien verifiointi.....	26
7.8	Aikataulu.....	26
7.9	Bonusten takaisinperintä.....	27
7.10	Maksujen oikaisut.....	27
8	Tuotevastuuvaatimukset ja vahingonkorvaukset.....	28
8.1	Vahingonkorvaus.....	28
8.2	Vahingonkorvauksen edellytykset.....	28
8.3	Sinulta perittävä vahingonkorvaus.....	28
9	Tarkoituksellisesti jätetty tyhjäksi.....	28
10	Muiden organisaatioiden yhdistäminen yhtiöön.....	28
	Luku 3. Mainonta.....	30
1	Liiketoiminnan tukimateriaalit ja tavaramerkkien käyttö.....	30
1.1	Liiketoiminnan tukimateriaalien käyttö.....	30
1.2	Tavaramerkkien ja tekijänoikeuksien käyttö.....	30
2	Tuoteväitteet.....	30
2.1	Yleinen rajoitus.....	30
2.2	Lääkinnälliset väittämät kiellettyjä.....	31
2.3	Väittämät kansallisten viranomaisten tekemistä rekisteröinneistä tai myyntiluvan myöntämisestä ovat kiellettyjä.....	31
2.4	Ennen ja jälkeen -valokuvat.....	31
2.5	Tuotepakkausten muuttaminen.....	32
3	Tuloväittämät.....	32
3.1	Harhaanjohtavien tuloja koskevien väittämien esittäminen on kielletty.....	32
3.2	Elämäntyyli- ja tuloväittämissävaatimukset.....	32
4	Blue Diamond Directorin tuottamat liiketoiminnan tukimateriaalit.....	33
4.1	Blue Diamond Directorin tuottamat liiketoiminnan tukimateriaalit.....	33
4.2	Ei yhtiön antamaa suositusta tai hyväksyntää.....	33
4.3	Liiketoiminnan tukimateriaalien lisenssisopimus.....	34
4.4	Blue Diamond Director -tason liiketoiminnan tukimateriaalien ja palveluiden rekisteröinti.....	34

4.5	Blue Diamond Directoreiden myynnit; tarkoitus.....	34
4.6	Brändikumppaneiden organisaatiot	35
5	Joukkoviestimet; yleinen mainonta	35
5.1	Joukkoviestimissä mainostamista ei sallita	35
5.2	Haastattelut tiedotusvälineissä	35
5.3	Puhelinluettelomainonta	35
5.4	Promootiomateriaalien jakaminen.....	36
6	Vähittäismyymälän, messujen ja palvelu yrityksen myyntikäytäntö	36
6.1	Vähittäismyymälät.....	36
6.2	Messukojut.....	36
6.3	Palvelu yritykset	37
6.4	Yhtiön oikeus lopullisen päätöksen tekoon.....	38
7	Internet.....	38
7.1	Internetin käyttö brändikumppanin liiketoiminnassa.....	38
7.2	Sallitut internettoiminnat	38
7.3	Blue Diamond Director -internetmarkkinointisivusto.....	40
7.4	Internetin käyttöä koskevat lisärajoitukset.....	41
7.5	Internetvideo ja -audio.....	41
7.6	Internetmyynnit.....	42
7.7	Roskaposti.....	42
8	Liidien luontipalvelut; ei puhemaksuja.....	42
8.1	Liidien luontipalvelut.....	42
8.2	Ei puhemaksuja; kokoukset.....	43
9	Yhtiön tapahtumia tai työntekijöitä ei saa sisällyttää taltiointiin	43
Luku 4. Sponsorointi.....		44
1	Sponsoriksi tuleminen.....	44
1.1	Vaatimukset.....	44
1.2	Uusien brändikumppaneiden sijoittaminen	44
1.3	Tarkoituksellisesti jätetty tyhjäksi	44
1.4	Yhtiön liidien jakelu	44
2	Sponsorin vastuu	44
2.1	Tiimin koulutus.....	44
2.2	Linjan vaihto	45
2.3	Tuotteiden tai liiketoiminnan tukimateriaalien ja palveluiden ostoa ei edellytetä.....	45

2.4	Yhtiön lomakkeisiin annettava oikeat tiedot.....	46
2.5	Tiimisi kommunikointi yhtiön kanssa.....	46
3	Kansainvälinen liiketoiminta.....	46
3.1	Kansainvälinen liiketoiminta.....	46
3.2	Kokoukset valtuutetulla markkina-alueella, joissa on osanottajia avaamattomilta markkina-alueilta.....	47
3.3	Kansainvälinen sponsorisopimus.....	47
3.4	Manner-Kiina.....	48
3.5	Nimenomainen ennakkomyyntitoiminnan kieltö tietyissä maissa.....	48
3.6	Oikeussuojakeinot.....	48
3.7	Osallistumisluvan pyyntö.....	48
3.8	Ei oikeuksista luopumista.....	48
	Luku 5. Rajoittavat sopimukset.....	50
1	Verkoston omistajuus.....	50
2	Rajoittavat sopimukset.....	50
2.1	Ei tyrkytystä/kaupittelua.....	50
2.2	Yksinoikeus.....	51
2.3	Luottamukselliset tiedot.....	52
2.4	Brändikumppanin tilisi tietojen luottamuksellisuus.....	52
2.5	Halventamiskieltö.....	53
2.6	Oikeussuojakeinot.....	53
2.7	Täytäntöönpanokelpoisuus.....	53
	Luku 6. Sopimuksen täytäntöönpano.....	54
1	Sopimus.....	54
2	Brändikumppanin tilin edustajien toimet.....	54
3	Selvitys-, rankaisu- ja päättämistoimenpiteet.....	54
3.1	Väitetyn rikkomuksen raportointi.....	54
3.2	Aikaraja rikkomuksen raportoinnille.....	54
3.3	Oikeuden yksityisyyteen tasapainottaminen.....	55
3.4	Menettelytapa.....	55
3.5	Brändikumppaneiden sääntöjennoudattamiskysymysten muutoksenhakukomitea (CAC).....	56
3.6	Sopimusrikkomus ja yhtiön toimet.....	56
3.7	Välitön toiminta.....	57
3.8	Oikeussuojakeinot.....	57
3.9	Sopimuksen irtisanominen.....	58

Luku 7. Välimiesmenettely	60
1 Mikä on pakollinen välimiesmenettely.....	60
2 Välimiesmenettely on pakollinen ja sitova kaikissa kiistatapauksissa.....	60
3 Kiistan määrittely	60
4 Sovittelu	61
5 Välimiesmenettelypyyntö	61
6 Välimiesmenettely.....	62
6.1 Välimiesmenettelyn säännöt; sijainti	62
6.2 Asiakirjojen esittäminen.....	62
6.3 Välimiesmenettelyn päivämäärä.....	62
6.4 Kieli.....	62
6.5 Ei ryhmäkanteita.....	62
6.6 Sallitut osanottajat	62
6.7 Välimiehen palkkiot ja kulut.....	63
6.8 Tuomiot.....	63
6.9 Luottamuksellisuus	63
6.10 Tuomion täytäntöönpanokelpoisuus; kieltomääräys	63
6.11 Voimassaoloaika.....	64
7 Kolmannen osapuolen vaatimukset	64
Luku 8. Yleisehdot	65
1 Yleisehdot.....	65
1.1 Sopimusmuutokset.....	65
1.2 Vapautukset ja poikkeukset	65
1.3 Integroitu sopimus.....	65
1.4 Määräysten itsenäisyys	66
1.5 Sovellettava laki / oikeudenkäyttöalue.....	66
1.6 Ilmoitukset.....	66
1.7 Seuraajat ja vaateet	67
1.8 Otsikot.....	67
1.9 Sisäiset viittaukset.....	67
1.10 Monikkomuoto ja sukupuoli.....	67
1.11 Käännökset.....	67
Liite A – Määritettyjen termien sanasto.....	68
Liite B – Toimintalinjat Blue Diamond Director -liiketoiminnan tukimateriaaleille ja -palveluille	77

1	Blue Diamond Director -liiketoiminnan tukimateriaalit.....	77
1.1	Lain ja toimintaperiaatteiden ja menettelytapojen noudattaminen.....	77
1.2	Julkaisijan tunnistaminen.....	77
1.3	Yhtiön tuottaman sisällön käyttö.....	77
2	Blue Diamond Directorin tuottamien liiketoiminnan tukimateriaalien ja -palveluiden myynti.....	78
2.1	Rekisteröinti vaaditaan ennen myyntiä.....	78
2.2	Ensisijainen päämäärä on tuotteiden myynti.....	78
2.3	Ei ostopakkoa; ei myyntiä mahdollisille brändikumppaneille.....	78
2.4	Palautuskäytäntö.....	79
2.5	Ilmoituslausunto.....	79
2.6	Kuitti.....	79
2.7	Lakien noudattaminen.....	80
2.8	Edullisuus.....	81
2.9	Yhtiötason tapahtumissa ei myyntitoimia.....	81
2.10	Verkkosivusto.....	81
2.11	Yhtiön itsellään pidättämät oikeudet; rajoittavat sopimukset.....	81
2.12	Arkistot.....	82
3	Blue Diamond Director -tason liiketoiminnan tukimateriaalien ja palveluiden rekisteröinti.....	82
3.1	Rekisteröintihakemus.....	82
3.2	Lisädokumentaatio; oikeus tarkastaa; muutokset.....	82
3.3	Hakemusmaksut.....	83
3.4	Rekisteröinti-ilmoitus.....	83
3.5	Rekisteröinnin uusinta; kumoaminen.....	83

Luku 1. Brändikumppanin tilisi

1 Brändikumppaniksi ryhtyminen

1.1 Brändikumppaniksi hakeminen

(a) Lait saattavat vaihdella valtuutettujen markkina-alueiden välillä. Sinua voivat koskea erilaiset tai useammat vaatimukset, jotka ovat asuinmaakohtaisia. Brändikumppaniksi tullessasi sitoudut noudattamaan kaikkia soveltuvia lakeja¹.

Voidaksesi ryhtyä brändikumppaniksi sinun tarvitsee vain täyttää ja allekirjoittaa sähköinen brändikumppanin sopimus².

Brändikumppaniksi ryhtyminen ei edellytä tuotteiden tai materiaalien ostamista.

(b) Oman liiketoimintasi, yhtiön ja muiden brändikumppaneiden molemminpuolisen edun vuoksi lähettäessäsi brändikumppanin sopimuksen hyväksyt noudattavasi näitä toimintaperiaatteita ja menettelytapoja, jotka on sisällytetty brändikumppanin sopimukseen ja jotka ovat osa sopimustasi yhtiön kanssa. Jos asiakirjoissa ei muuta nimenomaisesti mainita, brändikumppanin sopimus on kolmikantasopimus sinun, Nu Skin International Inc. -yhtiön ("NSI") ja asianomaisen Nu Skin -paikalliskonttorin välillä.

(c) Paikallinen Nu Skin -yhtiö joko toimii valtuutetuilla markkina-alueilla Euroopan, Lähi-idän ja Afrikan

¹Brändikumppaneiden on taattava, että he noudattavat kaikkia lakeja, joita sovelletaan maissa, joissa he harjoittavat liiketoimintaa. Seuraava lista ei ole tyhjentävä.

Itävalta: Itävallan kauppalaain mukaan (osio 339 Gewerbeordnung – "GewO"), Nu Skin brändikumppaneiden on hankittava kauppalupa.

Tanska: Hyväksyt, että et voi soittaa mahdollisille asiakkaille tai vieraila heidän luonaan ilman lupaa ja myyt tuotteita vain pysyvästä toimipaikastasi käsin (kotisi). Voit kuitenkin tehdä tuote-esittelyjä pysyvän toimipaikkasi ulkopuolella ja jakaa tilauslomakkeita, jotka asiakas voi palauttaa pysyvään toimipaikkaasi.

Ranska: VDI-statuksen mukaan, VDI:n toiminta on yksinomaan kotimyyntiä, ja VDI on ehdottomasti alistettava artiklassa L.121-21 esitettävälle asiakashankinnan säätelylle ja sen on seurattava Ranskan kuluttajansuojalakia. Tällaiset lausunnot on liitettävä mukaan Ranskan "VDI"-brändikumppanin sopimukseen.

Italia: Laki nro. 173/05 edellyttää, että suoramyynni/MLM-toiminta on toteutettava ovelta ovelle kiertävän kotimyyjän, niin sanotun "Incaricati alle Vendite a Domicilione" (edempänä, Incaricati/i) toimesta. Incaricati ovat henkilöitä, jotka edistävät suoraan tai välillisesti ostosopimuksia sellaisen yrityksen puolesta, jonka toiminta liittyy suoramyyntiin (Art. 1 lett. B Law nro. 173/05). Incaricati voivat suorittaa toimintaansa vain, kun he ovat saaneet Nu Skinilta pakollisen "henkilökortin" (niin sanottu "tesserini di riconoscimento"), jossa on oltava muun muassa heidän kuvansa ja joka on uusittava vuosittain. Incaricati joutuvat esittämään "henkilökorttinsa" kasvokkain asiakkaiden tapahtuvien myyntitapahtumien aikana.

² **Venäjä & Ukraina:** kun kirjautumisprosessi on viety loppuun, tuloste brändikumppanin sopimuksesta on palautettava paikalliseen Nu Skin -yhtiöön, jotta brändikumppanin tilin rekisteröinti Nu Skinille olisi pätevä.

(”EMEA”) tai tukee näitä. Nämä valtuutetut EMEA:n maat ovat seuraavat:

Itävalta, Belgia, Tšekin tasavalta, Tanska, Suomi, Ranska, Saksa, Unkari, Islanti, Israel, Irlanti, Italia, Luxemburg, Alankomaat, Norja, Puola, Portugali, Romania, Venäjä, Slovakia, Etelä-Afrikka, Espanja, Ruotsi, Sveitsi, Ukraina ja Yhdistynyt kuningaskunta.

Kaikki muut EMEA:n maat ovat avaamattomia maita. Toiminta avaamattomissa maissa on varattu yksinomaan yhtiölle.

Alla mainitut Nu Skin -paikallisyhtiöt ovat vastuussa toiminnasta Nu Skin -paikallisyhtiön nimen jälkeen määritetyissä valtuutetuissa maissa:

- Nu Skin Belgium N.V./S.A. – Belgia, Luxemburg, Portugali, Sveitsi;
- Nu Skin France S.A.R.L. – Ranska (tiedustelut Belgian toimistoon);
- Nu Skin Czech Republic s.r.o. – Tšekin tasavalta (tiedustelut Unkarin toimistoon);
- Nu Skin Germany GmbH – Itävalta, Saksa;
- Nu Skin Eastern Europe Kft. – Unkari;
- Nu Skin Enterprises SRL – Romania (tiedustelut Unkarin toimistoon);
- Nu Skin Íslandi ehf. – Islanti (tiedustelut Tanskan toimistoon);
- Nu Skin Israel Inc. – Israel (tiedustelut Belgian toimistoon);
- Nu Skin Italy SRL – Italia ja Espanja (tiedustelut Belgian toimistoon);
- Nu Skin Netherlands B.V. – Alankomaat (tiedustelut Belgian toimistoon);
- Nu Skin Norway A/S – Norja (tiedustelut Tanskan toimistoon);
- Nu Skin Enterprises Poland Sp. Z.o.o. – Puola (tiedustelut Unkarin toimistoon);
- Nu Skin Enterprises RS LLC – Venäjä;
- Nu Skin Scandinavia A/S – Tanska, Suomi, Irlanti, Ruotsi ja Yhdistynyt kuningaskunta;
- Nu Skin Slovakia s.r.o.- Slovakian tasavalta (tiedustelut Unkarin toimistoon);
- Nu Skin Enterprises South Africa (Pty) Ltd – Etelä-Afrikka;
- Nu Skin Enterprises Ukraine – Ukraina (tiedustelut Venäjän toimistoon).

Jos tarvitset apua sopimuksen lähettämisesssä, ota ystävällisesti yhteyttä Nu Skin -paikallisyhtiöön.

1.2 Yksi henkilö brändikumppanin tiliä kohti

Vain yksi henkilö voi hakea yhtä brändikumppanin tiliä ja jättää brändikumppanin sopimuksen käsiteltäväksi yhtiölle³. Jos henkilö haluaa puolisonsa tai avopuolisonsa mukaan brändikumppanin sopimukseen, voidaan myös puoliso tai avopuoliso lisätä brändikumppanin sopimukseen⁴. Muissa kuin niissä tapauksissa, joissa puoliso tai avopuoliso lisätään, jos brändikumppanin tilille halutaan enemmän kuin yksi henkilö, tulee näiden henkilöiden jättää hakemus liiketoimintayksikkönä tämän luvun kohdan 1.10 määrittämällä tavalla.

1.3 Ikävaatimukset

Hakijan on oltava vähintään 18-vuotias ja oikeustoimikelpoinen ryhtymään brändikumppaniksi.

1.4 Tarkoituksellisesti jätetty tyhjäksi

1.5 Asuinmaa

Brändikumppanin sopimushakemus on annettava käsiteltäväksi maassa, joka katsotaan pääasialliseksi asuinpaikaksesi ja jossa sinulla on lainmukainen oikeus harjoittaa liiketoimintaa. Liiketoimintasi hallinta tulee tapahtua tässä maassa. Yhtiö pidättää oikeuden siirtää brändikumppanin tilisi maahan, jossa sinun olisi pitänyt antaa hakemuksesi brändikumppanin sopimuksen käsiteltäväksi tämän kohdan mukaisesti, rajoittumatta muihin näiden toimintaperiaatteiden ja menettelytapojen tarjoamiin oikeussuojakeinoihin. Tämän lisäksi yhtiö pidättää itselleen oikeuden kieltäytyä hyväksymästä brändikumppanin tilisi siirtopyynnön, jos yhtiö uskoo näiden ehtojen jäävän täyttymättä.

NSI voi vaatia näytön asianmukaisesta rekisteröinnistä itsenäisenä urakoitsijana ennen bonusten maksamista⁵.

³ **Venäjä ja Ukraina:** A ”Rinnakkaishakija” voidaan lisätä brändikumppanin tilille, jos seuraavat ehdot täyttyvät: ”Rinnakkaishakija” tarkoittaa:

- a) yksityisyrittäjää, joka on valtuutettu toimimaan brändikumppanin puolesta yrityssuhteessa Nu Skin Enterprises RS LLC:n tai Nu Skin Enterprises Ukrainian kanssa suorittamaan mm. tuotetilauksia, tilauksia automaattisten toimitusten palkkio-ohjelmaa käyttäen, tilattujen tuotteiden maksamista ja vastaanottamista; tai
- b) luonnollista henkilöä, joka saa ostaa tuotteita Nu Skin -paikallisyhtiöltä vain omaan käyttöönsä eikä ole millään tavoin tekemisissä liiketoiminnan kanssa;
- c) luonnollista henkilöä, joka on joko Venäjän tai Ukrainan kansalainen, joka on valtuutettu toimimaan brändikumppanin puolesta yrityssuhteessa Nu Skin -paikallisyhtiön kanssa, mukaan luettuna rajoittamatta tilaukset automaattisten toimitusten palkkio-ohjelmaa käyttäen sekä tilattujen tuotteiden maksaminen ja vastaanottaminen.

⁴ **Ranska:** Vain yksi VDI tiliä kohti sallitaan.

⁵ Tietyissä maissa vaaditaan rekisteröitymistä itsenäiseksi urakoitsijaksi, yksityisyrittäjäksi tai yritykseksi ennen bonusten saamista.

Jos et pysty esittämään näyttöä asuinpaikastasi tai lainmukaisesta oikeudesta harjoittaa liiketoimintaa maassa, jossa hait brändikumppanin sopimusta, yhtiö voi mitätöidä brändikumppanin sopimuksesi sen alusta alkaen. Brändikumppaniksi voi hakea vain valtuutetussa maassa.

1.6 Entiset brändikumppanit

Jos olet aikaisemmin ollut brändikumppani, voit ainoastaan hakea uudelleen brändikumppaniksi alkuperäisen sponsorisi alaisena, ellet täytä tämän luvun kohdan 3.3 ehtoja uuden sponsorin alaisena ilmoittautumisesta.

1.7 Aviopuolisot ja avopuolisot

Mikäli brändikumppanin avio- tai avopuoliso haluaa tulla brändikumppaniksi, avo- tai aviopuoliso on lisättävä toisen puolison jo olemassa olevaan brändikumppanin tiliin⁶. Jos entisen brändikumppanin avio- tai avopuoliso haluaa tulla brändikumppaniksi, täytyy avo- tai aviopuolison hakea brändikumppaniksi toisen puolison entisen brändikumppanin tilin sponsorin alaisena, ellei entisen brändikumppanin liiketoimintaan sovellettava toimeton jakso ole jo mennyt umpeen, kuten määritetty tämän luvun 1 kohdassa 3.3.

1.8 Brändikumppanin sopimuksenhyväksyntä

Yhtiö varaa itselleen oikeuden oman harkintansa mukaan kieltäytyä hyväksymästä brändikumppanin tilin hakijaa; kieltäytymisen tulee perustua objektiivisiin syihin, ei syrjintään. Sinusta tulee hyväksytty brändikumppani yhtiön käsiteltävä ja hyväksytty brändikumppanin sopimuksesi. Jos yhtiö saa useamman kuin yhden brändikumppanin sopimushakemuksen, ensimmäiseksi Nu Skin -paikallisyhtiön toimistossa vastaanotettu brändikumppanin

Ranska: Bonusten saaminen edellyttää pankkitietojen, henkilötunnusnumeron ja selvälukuisen carte vitalen tai henkilötunnustodistuksen kaksoiskappaleen toimittamista. Jos olet rekisteröitynä yhtiöksi tai itsenäiseksi yrittäjäksi, sinun tulee toimittaa SIRET- ja alv-numerot ja kaksoiskappale K-BIS-asiakirjasta (ei kolmea kuukautta vanhempaa).

Unkari: Bonusten saaminen edellyttää brändikumppaniksi rekisteröitymistä yksityisyrittäjäksi tai yhtiöksi Unkarin lainsäädännön mukaisesti.

Puola: Bonusten maksaminen edellyttää brändikumppanin puolesta Nu Skin -yhtiön tekemän itselaskutuksen valtuutuksen valtakirjalla.

Romania: Brändikumppaneiden on toimittava yksityisyrittäjinä tai yhtiöinä voidakseen saada bonuksensa.

Venäjä: Venäjän lainsäädännön mukaan bonusten saaminen edellyttää brändikumppanin rekisteröitymistä itsenäiseksi yrittäjäksi tai oikeushenkilöksi. Yhtiö vaatii yksityisyrittäjälisenssin tunnuksen, verotunnuksen ja itsenäisen yrittäjän pankkitilin tallennustiedot. Yhtiö vaatii edelleen yksityisyrittäjärekisteröintitodistuksen, verorekisteröintitodistuksen ja lupien referenssit sekä yksityisyrittäjän pankkitilitiedot.

Slovakia: Bonusten maksaminen edellyttää brändikumppanin puolesta Nu Skin -yhtiön tekemän itselaskutuksen valtuutuksen valtakirjalla.

Ukraina: Bonusten saaminen edellyttää brändikumppanin rekisteröityvän itsenäisenä yrittäjänä (yksinkertaistetun verotuksen kohteena oleva tah), jolla on oikeus harjoittaa olennaista liiketoimintaa, tai oikeushenkilönä. Brändikumppanin on myös saatava kaikki luvat, jotka sopimuksessa määritettyjen toimintojen harjoittaminen edellyttää. Yhtiö vaatii yksityisyrittäjärekisteröinnin todistuksen, verorekisteröintitodistuksen ja lupien referenssit sekä yksityisyrittäjän pankkitilitiedot.

⁶ **Ranska:** Vain yksi VDI tiliä kohti sallitaan.

sopimus määrittää sponsorisi.

1.9 Verotunnus

Sovelтуukseen saamaan bonuksen, yhtiön pyynnöstä tai paikallisen verolainsäädännön tai muiden tarkoitusten sitä vaatiessa on brändikumppanin ehkä toimitettava yhtiölle verotunnus tai arvonlisäverotunnus.⁷ Tämä vaatimus voi myös koskea brändikumppanin sopimuksen allekirjoittaneita avio- ja avopuolisoita. Jos ilmoittaudut brändikumppaniksi liiketoimintayksikkönä, sinua saatetaan vaatia toimittamaan liiketoimintayksikön ja jokaisen liiketoimintayksikköön osallisen verotunnus. Yhtiö voi myös asettaa tiliäsi koskevat myyntitilaukset tai bonukset pitoon, kunnes verotunnuksesi on toimitettu ja varmennettu.

1.10 Liiketoimintayksiköt

Liiketoimintayksikkö voi hakea brändikumppaniksi sillä edellytyksellä, että brändikumppanin sopimus on jätetty ja brändikumppanin tili rajoittuu sille markkina-alueelle, jossa liiketoimintayksikkö hoitaa liiketoimintaansa⁸. Liiketoimintayksiköllä on oltava tarvittava infrastruktuuri tällaisen liiketoiminnan harjoittamiseen kyseisessä maassa. Yhtiö pidättää oikeuden siirtää brändikumppanin tilisi markkina-alueelle, jossa sen olisi pitänyt jättää brändikumppanin sopimushakemuksensa käsiteltäväksi tämän kohdan mukaisesti, sanotun kuitenkaan rajoittamatta muita näiden toimintaperiaatteiden ja menettelytapojen tarjoamia oikeussuojakeinoja. Tämän lisäksi yhtiö pidättää itselleen oikeuden kieltäytyä hyväksymästä brändikumppanin tilin siirtopyynnön markkina-alueelle, jossa yhtiö uskoo näiden ehtojen jäävän täyttymättä.

Myös seuraavia vaatimuksia sovelletaan liiketoimintayksikköön:

(a) Liiketoimintayksikön pääasiallisen edustajan pääasiallisen asuinpaikan ja oikeuden harjoittaa liiketoimintaa täytyy olla sillä markkina-alueella, jossa liiketoimintayksikön brändikumppanin sopimus jätettiin käsiteltäväksi, ja tästä on pystyttävä toimittamaan näyttöä. Jos liiketoimintayksikkö ei kykene toimittamaan tätä

⁷ Verotunnusta ei tarvita seuraavissa valtuutetuissa maissa: Itävalta, Belgia, Tanska, Suomi, Saksa, Islanti, Luxembourg, Alankomaat, Norja, Portugali, Sveitsi ja Yhdistynyt kuningaskunta.

Ranska: Yhtiö edellyttää, että VDI:t toimittavat henkilötunnusnumeron ja SIRET-numeron.

Unkari: Yhtiö vaatii verotunnuksen ja PEN-numeron tai yhtiön rekisteröintinumeron.

Venäjä: Yhtiö vaatii yksityisyrittäjälisenssin tunnuksen, verotunnuksen ja itsenäisen yrittäjän pankkitilin tallennustiedot. Yhtiö vaatii edelleen yksityisyrittäjärekisteröintitodistuksen, verorekisteröintitodistuksen ja lupien referenssit sekä yksityisyrittäjän pankkitilitiedot.

Ruotsi: Saadaksesen bonuksia brändikumppanin täytyy näyttää F-verokortti.

Ukraina: Yhtiö vaatii yksityisyrittäjärekisteröinnin todistuksen, verorekisteröintitodistuksen ja lupien referenssit sekä yksityisyrittäjän pankkitilitiedot.

⁸ **Italia:** Vain yksityishenkilöt voivat hakea oikeutta ryhtyä brändikumppaneiksi.

näyttöä yhtiön sitä pyytäessä, yhtiö voi mitätöidä brändikumppanin sopimuksen sen alusta alkaen. Sinun tulee huomioida, että liiketoimintayksikköön luettelu ei välttämättä anna laillista oikeutta harjoittaa liiketoimintaa;

(b) Bonukset jaetaan liiketoimintayksikön nimissä. Yhtiö ei ole millään lailla vastuussa sinulle, jos liiketoimintayksikkö tai kuka tahansa sen edustajista ei jaa tai maksa liiketoimintayksikön saamia bonuksia edustajilleen, eikä väärin jaetuista tai maksetuista bonuksista; ja

(c) Pääasiallisen edustajan tulee olla ainoa henkilö, jolla on laillinen valtuutus edustaa tätä tahoa yhtiölle. Yhtiö voi luottaa pääasiallisen edustajan toimittamiin tietoihin ja toimia näiden perusteella.

1.11 Muutos liiketoimintayksiköksi

Jos haluat muuttaa brändikumppanin tilisi yksityisyrittäjästä liiketoimintayksiköksi tai päinvastoin, voit tehdä sen milloin tahansa. Tämä muutos on kaikkien soveltuvien laillisten vaatimusten alainen ja se voi edellyttää liiketoimintayksikkölomakkeen täyttämisen ja toimittamisen yhtiölle. Brändikumppanin tilin siirtoon tarvitaan yhtiön nimenomainen suostumus.

1.12 Tarkoituksellisesti jätetty tyhjäksi

2 Henkilötiedot

Yhtiö on tietoinen huolista, jotka brändikumppaniksi tulemisen yhteydessä tapahtuva tietojesi kerääminen, käyttäminen ja jakaminen herättää, ja ymmärtää tämän seikan. Nu Skin kunnioittaa yksityisyyttäsi ja on sitoutunut suojaamaan brändikumppaneidensa yksityisyyttä. Allekirjoittamalla brändikumppanin sopimuksen tunnustat, että yhtiö käsittelee tietojasi Nu Skinin aika ajoin mahdollisesti muuttuvat tietosuojakäytännön sääntöjen ja ehtojen mukaisesti⁹. Allekirjoittamalla tämän brändikumppanin sopimuksen ilmoitat olevasi tietoinen tietosuojakäytännön sisällöstä ja hyväksyt sen ehtojen noudattamisen. Yhtiön tietosuojakäytäntö on luettavissa yhtiön verkkosivustolla: www.nuskin.com.

⁹ Kaikki tietosuojakäytäntöön tehtävät muutokset julkaistaan Nu Skin -yhtiön verkkosivustolla ja ne tulevat voimaan julkaisupäivänä.

3 Brändikumppanin tilisi ylläpitäminen

3.1 Brändikumppanin sopimuksen ja liiketoimintayksikkölomakkeen pitäminen ajan tasalla

(a) Brändikumppanina vastuullasi on pitää brändikumppanin sopimuksen tai liiketoimintayksikkölomakkeen tiedot ajankohtaisina ja paikkansapitävinä. Yhtiölle on ilmoitettava viipymättä kaikista muutoksista, jotka vaikuttavat näissä asiakirjoissa olevien tietojen paikkansapitävyyteen. Yhtiö voi päättää brändikumppanin tilin tai mitätöidä brändikumppanin sopimuksen sen alusta alkaen, jos yhtiö toteaa, että väärä tai totuudenvastaisia tietoja on toimitettu. Jos et päivitä brändikumppanin sopimustasi tai liiketoimintayksikkölomaketta välittömästi, tilisi saatetaan asettaa pitoon tai saatetaan ryhtyä muihin kurinpitotoimiin, mukaan luettuna sopimuksen päättäminen.

(b) Muuttaaksesi brändikumppanin tilisi tietoja, sinun täytyy lähettää muutettu liiketoimintayksikkölomake. Liiketoimintayksikkölomakkeessa on oltava pääosallistujan allekirjoitus, paitsi siinä tapauksessa, että tietojen muutos koskee pääosallistujan vaihtamista. Tällaisessa tapauksessa liiketoimintayksikkölomakkeessa on oltava kaikkien osallistujien allekirjoitukset. Yhtiö saattaa veloittaa maksun liiketoimintayksikkölomakkeen muutosten käsittelystä. Tästä ilmoitetaan etukäteen. Yhtiö voi kieltäytyä hyväksymästä muutoksia.

3.2 Uuden edustajan lisääminen

Et saa antaa kenenkään henkilön olla osana liiketoiminnassa tai hyötysuhteessa brändikumppanin tililläsi, ellei brändikumppanin tiliäsi harjoiteta liiketoimintayksikkönä ja tämä henkilö on hakenut ja hänet on hyväksytty osallistujaksi yhtiön hyväksymällä hakemuksella. Yhtiö voi oman harkintansa mukaan hylätä tämänkaltaisen hakemuksen; hylkäyksen tulee pohjautua objektiivisiin syihin, ei syrjintään. Jos yhtiö ei hyväksy hakemusta, henkilö ei voi osallistua brändikumppanin tiliin.

3.3 Brändikumppanin tilin aloittaminen uuden sponsorin alaisena

Jos olet entinen brändikumppani, voit aloittaa uudelleen brändikumppanina uuden sponsorin alaisena ainoastaan, jos et ole harjoittanut liiketoimintaa (joko oman brändikumppanin tilisi tai toimintaa toisen henkilön brändikumppanin tilin alaisuudessa) määritetyn toimettoman ajanjakson aikana:

Viimeisintä liiketoimintaa edeltävien 24 kuukauden aikainen tilityyppi	Toimeton ajanjakso
--	--------------------

Jos saavutit vähintään Brand Representative -tason	12 kuukautta
Vain brändikumppani	6 kuukautta

Kun yhtiö toteaa, että sopimaton sponsorin vaihto on tapahtunut tai sitä on kaupiteltu, myöhemmin luotu brändikumppanin tili voidaan palauttaa ja yhdistää ensimmäisen brändikumppanin tilin kanssa, ja yhtiö voi ryhtyä muihin luvussa 6 lueteltuihin oikeussuojakeinoihin.

3.4 Yksi brändikumppanin tiliä henkilöä kohti

Sinun ei sallita toimivan hyötysuhteessa useammassa kuin yhdessä brändikumppanin tilissä, paitsi seuraavissa tapauksissa: (i) kahden brändikumppanin avo- tai avioliitto, kun kummatkin olivat brändikumppaneita ennen avo- tai avioliittoa, (ii) brändikumppanin tilin saaminen perintönä olemassa olevalta brändikumppanilta tai (iii) muutoin yhtiön kirjallisesti antama hyväksyntä.

3.5 Hyötysuhteen hankkiminen ja brändikumppanin tilien yhdistyminen

(a) Yleiskatsaus. Brändikumppanit haluavat joskus muodostaa yhtiökumppanuuden toisen jo olemassa olevan brändikumppanin kanssa ja yhdistää kaksi brändikumppanin tiliä tai hankkia hyötysuhteen toiseen brändikumppanin tiliin. Kumppanuussuhteiden muodostaminen brändikumppaneiden välillä, brändikumppanin tilien yhdistäminen tai liiketoimintaa harjoittaneen brändikumppanin yritys hankkia hyötysuhde toiseen brändikumppanin tiliin on kielletty muulla kuin tässä kohdassa 3.5 määritetyllä tavalla.

(b) Hyötysuhteen hankkiminen. Hyötysuhteen hankkiminen. Jos olet harjoittanut liiketoimintaa, et saa milloinkaan hankkia hyötysuhdetta jo olemassa olevalta toisen sponsorin alla toimivasta brändikumppanin tilistä (joko ostamalla, yhdistymällä, kumppanuudella tai muulla tavalla), paitsi jos (i) olet päättänyt brändikumppanin tilisi etkä ole harjoittanut liiketoimintaa tämän luvun kohdassa 3.3 määritetyn passiivisen ajanjakson aikana ja (ii) sen brändikumppanin tilin brändikumppanin sopimus, jossa haluat hankkia hyötysuhteen, lähetettiin yhtiölle sen jälkeen, kun (i) yllä kuvattu toimeton liiketoimintasi ajanjakso oli jo päättynyt. Tämän alakohdan (b) kiellot syrjäyttävät tämän kohdan 3.5 alakohdan (c) kiellot.

(c) Fuusio. Yhtiö voi oman harkintansa mukaan harkita brändikumppaneiden tilien fuusioita rajoitetuissa tapauksissa ja jolloin hyväksynnän tulee pohjautua objektiivisiin perusteluihin, ei syrjintään: (a) vertikaaliset fuusiot (i) välittömän ylälinjan sponsorisi kanssa tai (ii) ensimmäisen tason brändikumppanisi kanssa; (b) horisontaalinen yhdistyminen toisen brändikumppanin tilin kanssa sillä edellytyksellä, että (i) vain yksi brändikumppaneista on Brand Representative -tasolla (tai ylempänä) ja toinen brändikumppaneista ei ole,

”pätevöityvä Brand Representative” tai Brand Representative (myyntipalkkiosuunnitelman määritelmän mukaisesti) ja (ii) kummallakin brändikumppanilla on sama ylälinjan sponsori; ja (c) mikä tahansa muu yhdistyminen, jonka yhtiö on oman harkintansa mukaan hyväksynyt.

(d) Yhtiön suorittama tarkastus ja muut vaatimukset. Kaikissa kumppanuuden muodostamista, fuusiota tai hyötysuhteen hankkimista koskevissa ehdotuksissa yhtiö päättää oman harkintansa mukaan hyväksyä näistä toimintaperiaatteista ja menettelytavoista poikkeavan ehdotuksen; päätöksen tulee pohjautua objektiivisiin perusteluihin, ei syrjintään. Tarkastusta suorittaessaan yhtiö voi asettaa tarpeellisiksi katsomiaan lisävaatimuksia, mukaan luettuna ylälinjan ilmoitukset ja/tai hyväksynyt.

4 Brändikumppanin tilisi siirtäminen ja päättäminen

4.1 Brändikumppanin tilin siirtäminen

Brändikumppanin tiliä ei saa siirtää ilman yhtiöltä ennakolta pyydettyä ja saatua kirjallista suostumusta, jota ei evätä kohtuuttomien syiden vuoksi. Yhtiö ei anna suostumustaan ehdotettuihin siirtoihin, jos ehdotettu siirto ei ole olennainen ja jos sen syynä vaikuttaa olevan toimintaperiaatteiden ja menettelytapojen noudattamisen välttäminen. Yhtiö ei hyväksy oikeuden luovutusta ja siirtävällä osapuolella ei ole mitään oikeuksia ennen kuin siirto on yhtiön hyväksymä. Kaikki yhtiön brändikumppanin sopimukseen antamat poikkeukset ja vapautukset mitätöityvät siirron yhteydessä, jos muuta ei kirjallisesti sovita yhtiön kanssa.

4.2 Siirto kuolemantapauksessa

(a) Yksityishenkilöt. Brändikumppanin tilisi lasketaan osaksi arvokkaita sopimusperusteisia oikeuksia ja ovat perittävässä asuinmaassa lainsäädännön ja säästöjen asettamissa puitteissa. Näin ollen brändikumppanin tilisi voidaan luovuttaa perillisillesi tai muille edunsaajille testamentin tai muun kautta. Yhtiö hyväksyy siirron saatuaan tuomioistuimen määräyksen tai vastaavan laillisen asiakirjan, joka osoittaa siirron pätevälle vastaanottajalle, olettaen, että vastaanottaja täyttää kaikki sopimuksen tai asiaan liittyvien lakien vaatimukset. Yhtiö suosittelee asianmukaisten brändikumppanin tilin siirtoa koskevien järjestelyjen tekemistä yhdessä notaarin kanssa.

(b) Edustaja liiketoimintayksikössä. Jos olet edustaja liiketoimintayksikössä, osasi yrityksessä siirretään kuolemantapauksessa liiketoimintayksikön laillisten asiakirjojen ja soveltuvan siirron kattavan lainsäädännön mukaisesti, sillä edellytyksellä, että kaikki siirtävän osapuolen henkilöt ovat näiden toimintaperiaatteiden ja menettelytapojen määrittämällä tavalla hyväksyttäviä osallisiksi brändikumppanin tiliä. Yhtiö hyväksyy osasi siirron saatuaan tuomioistuimen määräyksen tai vastaavat lailliset asiakirjat, jotka osoittavat siirron pätevälle vastaanottajalle.

(c) Jos brändikumppanin tilisi sattuu väliaikaisesti olemaan ilman omistajaa, tai jos omistajuuksien väliin jää tyhjiö oikeuskäsittelyjen vuoksi, ylälinjan Blue Diamond Director tai korkeamman tason edustaja on vastuussa tämän brändikumppanin tilin normaalista liiketoiminnasta. Korvaukseksi palveluistaan ylälinjan Blue Diamond Director tai korkeamman tason edustaja on oikeutettu perimään palvelumaksun. Maksu peritään euroina¹⁰ vastaamaan 15 prosenttia brändikumppanin tilin nettobonuksista.

4.3 Avioero

Avo- tai avioeron tullessa voimaan yhtiö ei määritä eikä jaa brändikumppanin tilin osia eikä tiimiä. Yleisesti ottaen yhtiö ei myöskään jaa bonuksia eikä muita palkkioita osapuolten kesken. Yhtiö voi kuitenkin oman harkintansa mukaan tai yksittäisissä tapauksissa jakaa bonukset yksinkertaisina vakioprosentteina tuomioistuimen määräyksen tai molempien osapuolten jättämän kirjallisen suostumuksen perusteella. JOS YHTIÖ HYVÄKSYY BONUSTEN JAKAMISEN OSAPUOLTEN VÄLILLÄ YKSINKERTAISENA VAKIOPROSENTTINA, BRÄNDIKUMPPANIN OSAPUOLET SUOSTUVAT VAPAUTTAVANSA YHTIÖN KAIKESTA VASTUUSTA, MENETYKSISTÄ, MAKSUISTA, VAHINGOISTA, TUOMIOISTA TAI KULUISTA, MUKAAN LUETTUNA ASIANAJAJAKULUT, JOTKA KARTTUVAT TAI KOITUVAT SUORAAN TAI VÄLILLISESTI YHTIÖN SUORITTAMASTA BONUSTEN JAKAMISESTA. Yhtiöllä on oikeus pidättäytyä bonusten jakamisesta, jos avio- tai avopuolisoiden välillä syntyy brändikumppanin tiliä koskeva ristiriita. Yhtiö voi periä palvelunsa kattavan maksun brändikumppaneilta joka kuukausi bonusmaksujen osapuolten välillä jaon yhteydessä.

4.4 Oikeus päättää tili

Voit päättää brändikumppanin tilisi milloin tahansa ilman päättämisestä koituvia kuluja tai rangaistuksia. Ks. erityiset tiedot luvun 6 kohdasta 3.9.

¹⁰Tai vastaava paikallisessa valuutassa.

Luku 2. Liiketoimintasi hoitaminen

1 Liiketoiminnan eettisyys

1.1 Suoramyyntijärjestön eettinen säännöstö

Yhtiö on Euroopan suoramyntijärjestön (The European Direct Selling Association, SELDIA) ja maailmalaajuisen suoramyntijärjestön (World Federation of Direct Selling Associations, WFDSA) jäsen. Tämän kohdan eettisten ohjeiden lisäksi sinun täytyy noudattaa paikallisten ja kansainvälisten järjestöjen (SELDIA ja WFDSA) asettamia eettisiä sääntöjä liiketoimintaa harjoittaessasi¹¹. Tämä eettinen säännöstö löytyy osoitteesta www.seldia.eu, www.wfdsa.org ja Officesta.

1.2 Liiketoimintasi tarkoitus

Liiketoimintasi ja yhtiön pääasiallinen tarkoitus on myydä korkealaatuisia tuotteita asiakkaille. Voit sponsoroida muita brändikumppaneita liiketoimintaan rakentaaksesi myyntiorganisaatiosi osana tätä prosessia. Muiden brändikumppaneiden rekrytointi ei kuitenkaan ole ensisijainen päämääräsi, vaan erottamaton osa perusvelvollisuuttasi myydä tuotteita ja kasvattaa tuotemyyntiä asiakkaille tiimisi kautta.

¹¹Nu Skin -paikallisyhtiöt ovat seuraavien paikallisten suoramyntijärjestöjen jäseniä:

- Nu Skin Belgium N.V./S.A. – APVD:n jäsen, www.apvd.be
- Nu Skin Belgium N.V./S.A. – Luxembourg on AVD:n jäsen, www.avd.lu
- Nu Skin Czech Republic s.r.o – AOP:n jäsen, www.osobniprodej.cz
- Nu Skin Eastern Europe Kft. – Unkarin suoramyntijärjestön jäsen, www.dsa.hu
- Nu Skin Enterprises Poland Sp.z.o.o – PSSB:n jäsen, <http://pssb.pl/pssb/rules/index.kodeks-etyczny.html>
- Nu Skin Enterprises South Africa (Pty) Ltd – Etelä-Afrikan DSA:n jäsen, www.dsasa.co.za
- Nu Skin France Ranska S.A.R.L. – FVD:n jäsen, www.fvd.fr
- Nu Skin Italy S.R.L. – Avediscon jäsen, www.avedisco.it
- Nu Skin Netherlands B.V.– VDV:n jäsen, www.directeverkoop.nl
- Nu Skin Norway A/S - DF:n jäsen, www.direktesalgsforbundet.no
- Nu Skin Scandinavia A/S – DSF:n jäsen, www.disafo.dk
- Nu Skin Scandinavia A/S – Irlanti on Irlannin suoramyntijärjestön jäsen, www.dsai.ie
- Nu Skin Scandinavia A/S – Ruotsi on DF:n jäsen, <https://directsellingsweden.se>
- Nu Skin Scandinavia A/S – Yhdistynyt kuningaskunta on DSA Ltd:n jäsen, www.dsa.uk.org
- Nu Skin Slovakia s.r.o – on Slovakian DSA:n jäsen, www.zpp.sk
- Nu Skin Enterprises RS LLC on Venäjän DSA:n jäsen, www.rdsa.ru/
- Nu Skin Enterprises Ukraine – on Ukrainan DSA:n jäsen, www.udsa.org.ua

1.3 Yleinen yritysetiikka

Sinun tulee harjoittaa liiketoimintaasi eettisesti, ammattimaisesti ja hyvätapaisesti. Tämä tarkoittaa muun muassa seuraavaa:

- Sinun on noudatettava sopimuksen asettamia sääntöjä ja kaikkia soveltuvia lakeja;
- Sinun täytyy hoitaa brändikumppanin tiliäsi rehellisesti;
- Sinun tulee kertoa mahdollisille asiakkaille ja brändikumppaneille, kuka olet, miksi otat heihin yhteyttä ja mitä tuotteita myyt;
- Sinä et saa tehdä valheellisia tai harhaanjohtavia väittämiä mahdollisista myyntipalkkiosuunnitelman kautta saatavista tuloista etkä yhtiön tuotteiden käytöstä saatavista hyödyistä;
- Et saa painostaa ketään brändikumppania tai mahdollista brändikumppania toimimaan taloudellisesti vastuuttomalla tavalla, mukaan luettuna tähän rajoittumatta, painostaminen ostaa enemmän tuotteita tai liiketoiminnan tukimateriaaleja ja -palveluja kuin he selvästi pystyvät käyttämään tai myymään, tai pitämään tiettyä inventaariotasoa;
- Et saa kannustaa etkä suositella brändikumppaneita tai mahdollisia brändikumppaneita hankkimaan lainaa voidakseen ottaa osaa liiketoimintaan;
- Sinun on selitettävä asiakkaillesi ja tiimillesi, kuinka palauttaa tuotteita tai peruuttaa tilauksia;
- Sinä et saa kertoa mahdollisille brändikumppaneille, että heidän edellytetään ostavan tuotteita tai tuotepakkauksia tullakseen brändikumppaniksi. Mahdollisia brändikumppaneita on tiedotettava siitä, että he voivat kirjautua asiakkaina tai että he voivat ostaa tuotteita yksittäisinä, ei tuotepakkauksina. Tämän lisäksi sinä et saa kertoa Brand Representativeille, että heidän edellytetään ostavan tuotepakkauksia tullakseen Brand Representativeiksi.

1.4 Ei väheksyntää

Et saa antaa tai esittää minkäänlaisia harhaanjohtavia, epäoikeudenmukaisia, totuudenvastaisia tai väheksyviä vertailuja, väitteitä tai lausuntoja:

- yhtiöstä;
- sen tuotteista tai kaupallisesta toiminnasta;
- muista henkilöistä;
- muista yrityksistä (mukaan luettuna kilpailijat); tai

- muiden yritysten tuotteista, palveluista tai kaupallisesta toiminnasta.

1.5 Ahdistelu

Sinun on toimittava brändikumppanin tilisi osalta tavalla, joka ei ole ahdistelevaa, pelottelevaa, uhkailevaa eikä solvaavaa. Minkäänlaista toiseen brändikumppaniin, yhtiön työntekijään tai asiakkaaseen kohdistuvaa ahdistelua ei hyväksytä, mukaan luettuna tähän rajoittumatta, rotu, uskonto, fyysinen ja suullinen herjaus, minkään sopimattoman tai ei toivotun kirjallisen, suullisen, sähköisen tai fyysisen suhteen tyrkyttäminen, kannustaminen tai toteuttaminen, seksuaaliset lähestymiset, seksuaalisten palvelusten tai muun fyysisen, suullisen tai visuaalisen seksuaalisen käyttäytymisen pyyntö.

1.6 Ei yhteydenottoa myyjiin tai neuvoa antavan tieteellisen komitean jäseniin

Sinä et saa ottaa yhteyttä yhtiön myyjiin, toimittajiin, neuvoa antavan tieteellisen komitean jäseniin, tutkimustyötä suorittaviin kumppaneihin, yliopistoihin tai muihin yhtiön neuvonantajiin tai konsultteihin suoraan tai välillisesti, ammattisyistä eikä mistään muista brändikumppanin tiliini liittyvistä syistä ilman yhtiön ennakolta antamaa kirjallista suostumusta.

1.7 Yhtiön maineen säilyttäminen

Et toimi millään tavalla, mukaan luettuna omat toimintasi brändikumppanin tilisi ulkopuolella, jota voidaan pitää haitallisena yhtiön tai sen brändikumppaneiden liiketoiminnalle tai maineelle. Yhtiöllä on oikeus oman harkintansa mukaan päättää, mikä toiminta katsotaan haitalliseksi ja ryhtyä luvun 6 mukaisiin vastatoimiin, jolloin päätöksen tulee pohjautua objektiivisiin perusteluihin, ei syrjintään.

1.8 Asiakirjojen tarkastus

Brändikumppanina toimimisen ehtona on, että annat yhtiölle oikeuden tarkastaa kaikki brändikumppanin tiliisi liittyvät asiakirjat, minkä tarkoituksena on varmistaa sinun harjoittavan brändikumppanin tilisi liiketoimintaa näiden toimintaperiaatteiden ja menettelytapojen mukaisesti. Yhtiö voi milloin tahansa ja mistä syystä tahansa pyytää saada brändikumppanin tilisi asiakirjat tarkistettavakseen. Sinun on noudatettava kaikkia brändikumppanin tilisi asiakirjojen tarkastusta koskevia pyyntöjä toimittamalla ajallaan ja mitään poistamatta alkuperäisasiakirjat tai näiden täsmällisen jäljennöksen yhtiölle tarkastusta varten. Yhtiö ei milloinkaan pyydä saada vähittäismyyntihintaa nähtäväksi.

2 Lakien noudattaminen

Sinun on noudatettava näitä toimintaperiaatteita ja menettelytapoja, sekä kaikkia sovellettavia lakeja ja säädöksiä, mukaan luettuna tähän rajoittumatta, kuluttajansuojalait, kuluttajan yksityisyydensuoja, tietosuoja ja roskapostia koskevat säädökset, kun harjoitat liiketoimintaasi. On täysin sinun vastuullasi taata, että noudatat kaikkia sovellettavissa olevia lakeja, ja olet vastuussa yhtiölle, mikäli et ole noudattanut näitä lakeja ja siitä koituu yhtiölle seuraamuksia. On suositeltavaa keskustella näiden lakien ja säädösten noudattamisesta oman asianajajasi kanssa.

2.1 Korruption vastainen toiminta

Sinun on noudatettava kaikkia paikallisia korruption vastaisia lakeja, mukaan luettuna Yhdysvaltojen ulkomaista korruptiota koskevaa lakia (Foreign Corrupt Practices Act, "FCPA") maissa, joissa yhtiö harjoittaa liiketoimintaa. FCPA kieltää sinua koskaan tekemästä suoraan tai välillisesti (eli agentin kautta) maksusuoritusta tai antamaan lahjaa, jonka tarkoitus on vaikuttaa vieraan maan viranomaisten toimintaan tai päätöksentekoon. Tälle säännölle on olemassa joitain rajattuja poikkeuksia. Syystä, että korruption vastaiset säännöt ja poikkeukset ovat monimutkaisia, sinun tulee hakea oman asianajajasi apua kysymyksissä, jotka koskevat FCPA:n tai muiden, paikallisten korruption vastaisten lakien noudattamista. Lisätietoja saat yhtiön korruptionvastaisista käytännöistä, jotka löytyvät Nu Skin Enterprises, Inc.:in verkkosivustolta (nuskinenterprises.com) Investors-linkin Corporate Governance -kohdasta.

2.2 Tietosuoja ja yksityisyyden suoja

Sinun on noudatettava kaikkia yksityisyyden suoja ja tietosuojaa koskevia lakeja, EU:n säädös 2016/679 (yleinen tietosuoja-asetus – GDPR) mukaan lukien.

Sinun on erityisesti huomioitava, että:

- a. Otat käyttöön asiaankuuluvat tekniset, fyysiset ja organisaation tasoiset turvatoimet, taataksesi brändikumppanin sopimuksen mukaan käsittelemiesi tietojen luottamuksellisuuden, koskemattomuuden ja saatavuuden;
- b. Et siirrä tietoja valtuutettujen maiden ulkopuolelle;
- c. Et siirrä tietoja toiselle organisaatiolle, poikkeuksena Nu Skinin osakkuusyrietykset ja tytäryhtiöt, ilman Nu Skinin etukäteen antamaa dokumentoitua suostumusta;
- d. Käytät käsittelijöitä ja/tai alihankkijana toimivia käsittelijöitä vain, jos he ovat antaneet tämän osion mukaisen takuun turvallisuudesta ja luottamuksellisuudesta;
- e. Tuot Nu Skinin saataville kaikki tiedot, jotka ovat tarpeen osoittaaksesi, että noudatat tämän osion mukaisia velvollisuuksiasi;

- f. Ilmoitat Nu Skinille, kun mikä tahansa laki tai lakisidonnainen vaatimus estää sinua täyttämästä tämän osion mukaisia velvollisuuksiasi.
- g. Teet Nu Skinille välittömästi kirjallisen ilmoituksen seuraavasta:
 - a. Rekisteröity haluaa saada pääsyn brändikumppanin sopimuksen alaisuudessa käsiteltyihin tietoihin, korjata, poistaa tai vastustaa niitä tai rajoittaa niiden käsittelyä;
 - b. Mikä tahansa Nu Skinin asiakkailta tai työntekijöiltä saatu valitus;
 - c. Mikä tahansa kysymys, valitus, tutkinta tai muu kysely tietosuojaviranomaiselta; ja
 - d. Mikä tahansa tietojen julkistamista koskeva pyyntö julkiselta taholta, joka liittyy jollain tavalla tietojen käsittelyyn brändikumppanin sopimuksen alaisuudessa.

Koska yksityisyyden suoja ja tietosuojaa koskevat säännöt ovat monimutkaisia, sinun tulee hakea oman asianajajasi apua kysymyksissä, jotka koskevat yleisen tietosuoja-asetuksen tai muiden, paikallisten yksityisyyden suoja ja tietosuojaa koskevien lakien noudattamista.

3 Itsenäinen urakoitsija

3.1 Brändikumppanit ovat itsenäisiä urakoitsijoita

Olet itsenäinen urakoitsija. Et ole yhtiön agentti, työntekijä, virkailija, kumppani, jäsen tai yhteisyrittäjä, etkä saa esitellä itseäsi sellaisena. Olet yksityisyrittäjä ilman valtuutta sitoa yhtiötä tai aiheuttaa velkoja sen puolesta; saat työskennellä valitsemallasi tavalla ja haluamaasi aikaan, paitsi mitä tässä sopimuksessa sanellaan. Yhtiö voi vaatia näytön asianmukaisesta rekisteröitymisestäsi itsenäisenä urakoitsijana bonusten maksamista varten. Itsenäisenä urakoitsijana hyväksyt, että

- olet vastuussa omista liiketoimintaa koskevista päätöksistä ja sinun on itse päätettävä työskentelyajankohdasta ja työajasta;
- minulle maksetaan bonuksia, jotka lasketaan tuotteiden myynnin perusteella, ei työskentelemieni tuntien perusteella;
- kannat yrittäjyyden riskit ja olet vastuussa menetyksistä, joita minulle brändikumppanina kertyy;
- sinun on maksettava omat lisenssimaksusi ja kaikki vakuutusmaksut ja vaadittaessa hankkia työllistämisen tunnusnumero;
- olet vastuussa kaikista liiketoimintaasi liittyvistä kuluista, mukaan luettuna näihin rajoittumatta matka-, edustus-, toimistotila-, laite-, kirjanpitokulut, lakiasioista koituneet kulut, arvonlisävero- ja vakuutusmaksut ja yleiset ennakottomat kulut, korvaukset tai takuut yhtiöltä; ja

- ” sinua ei kohdella työntekijänä verotustarkoituksessa.

3.2 Verot

Itsenäisen ammatinharjoittajan tuloista maksettavat verot tai muut liiketoimintaasi liittyvät verot ovat markkina-aluekohtaisia. Olet vastuussa omista velvollisuuksistasi, joihin voi kuulua paikallisten verojen rekisteröinti ja maksaminen lain vaatimalla tavalla. Liiketoimintayksiköiden on erityisesti noudatettava asuinmaansa ulkopuolella sovellettavaa verolainsäädäntöä, mikäli heillä on asuinmaansa ulkopuolella pysyvä toimipiste, johon osa liiketoimintayksikön tuloista kohdennetaan. Yhtiö on lain näin määrätessä vastuussa bonusten ennakkipidätyksistä sekä bonusten vuosiraportoinnista, mikäli laki niin vaatii. Suostut vapauttamaan yhtiön, sen tytäryhtiöt, johtajat ja työntekijät vastuusta kaikkien vaateiden ja vaatimusten osalta, mukaan lukien kohtalaiset asianajajan palkkiot, jotka mikä tahansa ulkopuolinen taho on tehnyt tämän osion 3.2. rikkomuksesi takia.

3.3 Ei valtuutta toimia yhtiön puolesta

Sinulla ei ole valtuutta toimia yhtiön puolesta. Tähän kuuluu, näihin kuitenkin rajoittumatta, kaikki pyrkimykset tehdä seuraavia:

- yhtiön nimien, tavaramerkkien, kauppanimien, mukaan luettuna niiden yhdistelmät ja johdannaiset, tai tuotteiden rekisteröinti tai varaaminen;
- URL-osoitteiden rekisteröinti käyttäen yhtiön nimiä, tavaramerkkejä tai kauppanimiä;
- tuotteiden tai liiketoimintakäytäntöjen rekisteröinti tai hyväksynnän hankkiminen; tai
- yritys- tai valtion viranomaissuhteiden luominen yhtiön puolesta.

Sinun on korvattava kaikki yhtiölle koituneet kustannukset ja asianajajamaksut, jotka ovat syntyneet asiattomista yhtiön puolesta tekemistäsi toimista ja niiden vaatimista oikeussuojakeinoista. Sinun on välittömästi annettava yhtiön omistukseen kaikki tätä kohtaa rikkomalla rekisteröimäsi yhtiön nimet, tavaramerkit, kauppanimet, tuotteet tai URL-osoitteet ilman, että yhtiö korvaa mitään sinulle koituneista kustannuksista.

3.4 Määrittäminen työnantajana ei ole sallittu

Et saa ilmoittaa yhtiötä työnantajaksesi¹². ähän kuuluu, siihen rajoittumatta, lainhakemukset, valtion lomakkeet,

¹² **Ranska:** jotkut rajoitetut poikkeukset saattavat päteä sosiaaliturvaa koskien. Lisätietoja saat Nu Skin -paikalliskonttoristasi.

työtodistuspyynnöt, työttömyyskorvaushakemukset tai muut viralliset tai epäviralliset lomakkeet tai asiakirjat.

4 Tuotteiden tai palveluiden tilaaminen

4.1 Tilausten tekeminen

Voit tilata tuotteita suoraan yhtiöltä tai sen tuotokeskuksista. Minimitilausta ei sovelleta; toimitus- ja käsittelykulut saattavat kuitenkin vaihdella tilattujen tuotteiden määrästä riippuen.

4.2 Omistusoikeuden siirto

Kun tuotteet toimitetaan sinulle, siirtyy tilaamiesi tuotteiden omistusoikeus ja tappioriski sinulle.

4.3 Inventaario ja 80 prosentin sääntö

Sinuun ei brändikumppanina päde mitään tiettyjä inventaariovaatimuksia. Sinun on käytettävä omaa harkintakykyäsi määrittäessäsi inventaariotarpeesi kohtuullisesti arvioituun käyttötarpeeseen (tuote-esittelyihin ja omaan käyttöön) ja vähittäismyyntiin (maissa, joissa vähittäismyynti on sallittua¹³) perustuen. Kohtuullista inventaariotarvetta ylittävän tuotemäärän tilaaminen on kielletty. Tekemällä tilauksen vakuutat, että olet myynyt tai käyttänyt vähintään 80 prosenttia kokonaisinventariostasi edellisestä tilauksesta laskettuna.

4.4 Tilaustavat

Yhtiö ei hyväksy luotolla tehtyjä tilauksia. Tilauksia, joita ei ole maksettu kokonaan, ei lähetetä. Maksu on suoritettava shekillä, luottokortilla, tilisiirtona, käteisellä, suoraveloituksena tai muulla yhtiön hyväksymällä tavalla.

4.5 Luoton anto

Yhtiöluottoa voidaan antaa, jos on maksettu liikaa, tuotteen vaihtojen yhteydessä tai muissa olosuhteissa, joissa tilausta ei pystytä täyttämään täysin. Henkilökohtainen myyntivolyymi ja ryhmän myyntivolyymi hyvitetään yhtiöluottoa käytettäessä.

¹³Ks. lisätietoja luvun 2 kohdasta 4.11.

4.6 Hintamuutokset

Yhtiö antaa sinulle 30 päivän ennakoilmoituksen tuotteita ja palveluja koskevista hintamuutoksista¹⁴. Alv:n muutoksista johtuvista hintamuutoksista ei ilmoiteta.

4.7 Tilausten tekeminen toisen brändikumppanin nimissä

Tilausten tekeminen toisen brändikumppanin nimissä ilman kyseisen brändikumppanin ennakolta antamaa kirjallista lupaa on kielletty. Sinun on pyydettäessä toimitettava yhtiölle kyseisen kirjallisen luvan kopio.

4.8 Katteettomat maksusuoritukset

Jos shekki palautetaan katteettomana tai jos luottokortilla tehty maksusuoritus evätään, sinun on välittömästi suoritettava katteettoman shekin tai evätyn luottokorttimaksun suuruinen maksu yhtiölle kokonaisuudessaan. Jos et suorita kyseistä maksua olet syylistynyt sopimuksen rikkomiseen.

4.9 Toisen henkilön luottokortin käyttö

Sinä et saa käyttää toisen henkilön luottokorttia tilataksesi tuotteita tai yhtiön liiketoiminnan tukimateriaaleja ja -palveluja ilman kyseisen henkilön ennakolta antamaa kirjallista lupaa. Sinun on pyydettäessä toimitettava yhtiölle kyseisen kirjallisen luvan sekä kyseisen henkilön henkilöllisyystodistuksen kopio.

4.10 Automaattisten toimitusten palkkio-ohjelma

Automaattisten toimitusten palkkio-ohjelma (”ADR-ohjelma”) on joissain valtuutetuissa maissa saatavilla oleva valinnainen ohjelma. ADR-ohjelman avulla voit sopia kestotilauksesta yhtiön kanssa, jolloin tilaus lähetetään vaivattomasti sinulle kuukausittain. Tilauksen maksuvaihtoehdot riippuvat asuinmaassasi käytettävissä olevista vaihtoehtoista, ja jos käytettävissä, suoritetaan kuukausittain. ADR-ohjelman käyttöehdot löytyvät automaattisten toimitusten palkkiot kattavasta sopimuksesta sekä yhtiön verkkosivustolta. Yhtiö voi päättää (i) ADR-ohjelman milloin tahansa ja mistä syystä tahansa ja (ii) oikeutesi osallistua ADR-ohjelmaan, kuten kuvattu

¹⁴ Ilmoitus lähetetään sinulle sähköpostitse ja se julkaistaan Nu Skinin verkkosivustolla. **Venäjä ja Ukraina:** sinun oletetaan hyväksyvän muutokset niiden voimaantulopäivänä.

ADR-ohjelman käyttöehdoissa. Voit peruuttaa kuukausittaisen ADR-ohjelman tilauksesi kirjallisella ilmoituksella, kuten kuvattu ADR-ohjelman käyttöehdoissa.

4.11 Tuotteiden vähittäismyynti

(a) Euroopan talousalueella sijaitsevat valtuutetut maat ja Sveitsi. Jos asuinmaasi on osa Euroopan talousaluetta tai Sveitsi (yhteisesti ”ETA”) ja haluat myydä tuotteitasi ETA-alueella, saat myydä niitä tämän luvun 2 kohdan 6.2 mukaisesti sillä edellytyksellä, että paikallinen lainsäädäntö sallii tämän¹⁵. ETA-alueella myytyjen tuotteiden on noudatettava paikallisia soveltuvia lakeja (mukaan luettuna tähän rajoittumatta valtuutetulla markkina-alueella myytyihin tuotteisiin kohdistuvat säännöt).

Et saa mistään syystä suoraan tai välillisesti tuoda tuotteita tai liiketoiminnan tukimateriaaleja avaamattomalle markkina-alueelle, tai markkina-alueelle, joka ei ole asuinmaasi, muutoin kuin tämän alakohdan sallimalla tavalla. Sinun tulee ottaa yhteyttä yhtiöön saadaksesi lisätietoa osto- ja jälleenmyyntivelvollisuuksista.

(b) ETA-alueen ulkopuoliset valtuutetut maat. Jos asuinmaasi ei kuulu ETA-alueeseen, saat ainoastaan myydä tuotteita asiakkaille asuinmaassasi, edellyttäen että myynti sallitaan paikallisessa lainsäädännössä¹⁶. Vähittäismyyntiin asettamasi tuotteet on ostettava yhtiöltä asuinmaassasi. Et saa jälleenmyydä asuinmaasi ulkopuolelta hankkimiasi yhtiön tuotteita. Et saa mistään syystä suoraan tai välillisesti tuoda tuotteita tai liiketoiminnan tukimateriaaleja avaamattomalle markkina-alueelle, tai markkina-alueelle, joka ei ole asuinmaasi.

(c) Saatuasi brändikumppanin sopimuksen sinulle annetaan oikeus ostaa tuotteita muussa kuin asuinmaassasi. Jos et täytä alakohdan 4.11 ehtoja, (a) voit ostaa tuotteita muussa kuin asuinmaassasi vain henkilökohtaiseen käyttöön tai mahdollisille uusille brändikumppaneille tekemiisi tuote-esittelyihin. Tämä sääntö pätee myös ETA-maiden asukkaihin maissa, jotka ovat ETA-alueen ulkopuolella. Et voi jälleenmyydä tuotteita maassa, joka ei ole asuinmaasi. Voit joutua noudattamaan markkina-aluekohtaisia lisävaatimuksia.

¹⁵**Itävalta:** Itävallan säädöksen ”Gewerbeordnung (GewO) § 57 Abs. 1: Aufsuchen von Privatpersonen” lisäravinteiden jälleenmyynti on kielletty Itävallassa. Nu Skin -paikallisyhtiöltä ostetut tuotteet ovat vain henkilökohtaiseen käyttöön.

Ranska: ”VDI Mandataires” eivät saa myydä suoraan vähittäismyyntiasiakkaille.

Unkari: Vähittäismyyntiä varten brändikumppanin on hankittava talousministeriön säädöksen 21/2010 (V.14) mukainen asianmukainen pätevyys, joka vaaditaan tiettyjä teollisuusaloja ja tiettyä kaupallista toimintaa harjoittavilta. Vähittäismyyntitoiminnasta on ilmoitettava Unkarin kauppalupia antavaan virastoon.

Italia: Incarnati voi mainostaa yhtiön puolesta, suoraan tai epäsuorasti, vain tilauslistoja kuluttajan asuinpaikalla. Myyntiedustajana (*incaricato*) voit ostaa tuotteita vain oman ja taloutesi tarpeen täyttämiseen, asiakkailta saadut tilauslistat on välitettävä yhtiölle.

¹⁶ **Israel:** Brändikumppanit eivät saa harjoittaa tuotteiden vähittäismyyntiä, elleivät he ole rekisteröityneet yrityksenä.

Venäjä ja Ukraina: Brändikumppanit eivät saa jälleenmyydä lisäravinteita. Nu Skin -paikallisyhtiöltä ostetut tuotteet ovat vain henkilökohtaiseen käyttöön.

5 Tuotehyvitykset ja -vaihdot

5.1 Hyvityskäytäntö

(a) Yhtiö hyvittää tuotehankinnat seuraavasti:

(i) Suoraan yhtiöltä ostetut tuotteet ja liiketoiminnan tukimateriaalit (ei päde yksilöityihin mainosmateriaaleihin) voidaan palauttaa yhtiölle omalla kustannuksella viimeistään 14 päivän sisällä siitä, kun ilmoitat yhtiölle päätöksestäsi peruuttaa tilauksesi (osittain tai kokonaan). Yhtiö hyvittää ostohinnan 100-prosenttisesti, mukaan luettuna ennakolta maksettu ALV tai muu vero, mikäli palautetut tuotteet ovat kaupallisessa jälleenmyyntikunnossa ja peruutat tilauksen kuukauden sisällä toimituspäivän jälkeen. Jos tilaus peruutetaan ensimmäisten 14 päivän kuluessa toimituspäivän jälkeen, hyvitys kattaa myös lähetyskulut (pikalähetyskulut vähennettyinä); muissa tapauksissa hyvitys ei kata rahti- ja lähetyskuluja. Tuotteiden palauttamisesta suoraan aiheutuvat kustannukset ovat kaikissa tapauksissa käyttäjän vastuulla. Bonukset ja kaikki muut hankintaan liittyvät edut vähennetään myös.

(ii) Yhtiö hyvittää sinulle 90 % avaamattomien ja jälleenmyyntikuntoisten yhtiön myymien tuotteiden ja liiketoiminnan tukimateriaalien (ei päde yksilöityihin mainosmateriaaleihin) ostohinnasta ja sovellettavat ennakolta maksetut verot¹⁷, mutta vähentää rahtimaksun, sovellettavat bonukset ja muut oston liittyvät edut, ellei soveltuvassa laissa toisin edellytetä. Voit palauttaa vain tuotteet tai liiketoiminnan tukimateriaalit, jotka ostit yhtiöltä henkilökohtaisesti. Yhtiö ei hyvitä palauttamiesi tuotteiden alkuperäisiä lähetyskuluja.

(iii) Tuotteet, jotka on myyty osana liiketoimintapakkausta, voidaan palauttaa erikseen, sillä edellytyksellä, että ne palautetaan kaupallisessa jälleenmyyntikunnossa. Tuotteista hyvitetään asianmukainen alennettu hinta. Ellei sopimusehdoissa erikseen muuta mainita, mitään muita myyntipaketteihin, pakkauksiin, järjestelmiin tai kokoelmiin sisältyviä tuotteita ei saa palauttaa erikseen.

(iv) Voidakseen poistaa palautettujen tuotteiden bonukset yhtiö edellyttää sinun säilyttävän laskussa olevan myyntitilausnumeron. Sinun on toimitettava tämä myyntitilausnumero yhtiölle hyvityspyynnön jättämisen yhteydessä. Hyvitysmaksun muoto riippuu paikallisista maksumenetelmistä ja alkuperäisestä maksusuorituksen muodosta (esim. tilisiirto, luottokortti). Rahallisen hyvityksen sijasta yhtiö voi, jos laki sallii, valita muun vaihtoehdon, esimerkiksi tuoteluoton. Rahallisen hyvityksen sijasta yhtiö voi, jos laki sallii, valita muun vaihtoehdon, esimerkiksi tuoteluoton. Tuotteiden palautus voi vaikuttaa bonusten saamiseen ja nimikkeesi tasoon ja jos bonukset on jo maksettu palautetuista

tuotteista, yhtiö perii bonukset takaisin tämän luvun 2 kohdassa 7.9 kuvatulla tavalla.

(v) Yhtiö ei hyvitä toiselta brändikumppanilta ostettuja liiketoiminnan tukimateriaaleja ja -palveluja. Sinun on haettava hyvitystä suoraan sinulle liiketoiminnan tukimateriaalit ja -palvelut myyneeltä brändikumppanilta.

(b) Tilauspalvelut. Kuukausittain laskutettavat tilauspalvelut voidaan yleisesti ottaen peruuttaa milloin tahansa, jollei sopimusehdoissa määrätä toisin. Viikon kuluessa viimeisestä laskutuskaudesta peruutettavat tilauspalvelut hyvitetään kokonaisuudessaan tai maksetusta ja peruutetusta kuukaudesta annetaan hyvitys. Vuositilaukset voi peruuttaa milloin tahansa, jollei sopimuksen ehdoissa määrätä toisin. Hyvityksen suuruus lasketaan jäljellä olevien tilauskuukausien perusteella. Vuositilaukset voi peruuttaa milloin tahansa, jollei sopimuksen ehdoissa määrätä toisin. Hyvityksen suuruus lasketaan jäljellä olevien tilauskuukausien perusteella.

5.2 Suoraan yhtiöltä ostettujen tuotteiden vaihtokäytäntö

Yhtiö vaihtaa yhtiöltä suoraan ostetut virheellisesti lähetetyt tai vialliset tuotteet, jos ilmoitat asiasta yhtiölle 3 kuukauden sisällä ostopäivän jälkeen ja jos sovellettavassa laissa ei muuta säädetä. Jos vaihto ei ole toteutettavissa, yhtiö voi antaa (i) yhtiöluottoa vaihdettavien tuotteiden arvon edestä; yhtiöluottoa voidaan käyttää muiden tuotteiden ostamiseen, tai (ii) täyttä ostohintaa vastaavan hyvitysmaksun.

5.3 Hyvityksen hakeminen tai vaihdon tekeminen

Seuraavia toimenpiteitä on noudatettava hyvityksen tai vaihdon saamiseksi:

(a) Yhtiö toimittaa tarpeelliset toimenpideohjeet ja tuotteiden palautuspaikkatiedot sinulle. Yhtiö ei hyvitä palautettujen tuotteiden alkuperäisiä lähetyskuluja, ellei tuotteita palauteta ensimmäisten 14 päivän kuluessa toimituspäivän jälkeen. Palauttajan on maksettava kaikki palautuksesta aiheutuvat kuljetuskustannukset.

(b) Kun olet peruuttanut tilauksen, sinun on lähetettävä yhtiölle palautettavat tuotteet takaisin viimeistään 14 päivän sisällä sen päivän jälkeen, jona sait yhtiöltä palautusta koskevan viitenumeron.

(c) Yhtiö voi tehdä hyvityksen niin pian kuin, ja viimeistään 14 päivää sen jälkeen kun (i) se on saanut palautetut tuotteet takaisin tai (ii) kun olet esittänyt todisteet tuotteiden takaisin lähettämisestä, kumpi vain tapahtuu aiemmin

(d) Toimenpiteet saattavat vaihdella oikeudenkäyttöalueittain, joiden laissa säädetään erilaiset vaatimukset.

6 Asiakkaille tehdyt myynnit ja asiakkaiden tekemät palautukset

6.1 Asiakkaille tehdyt myynnit

Suoramyyntijärjestelmän tarkoitus on myydä tuotteita asiakkaille, ei muille jälleenmyyjille. Tämän johdosta sinun tulee keskittyä tuotteiden myymiseen asiakkaille. Jos vähittäismyynti asiakkaalle on paikallisen lain sallimaa, voit määrittää omat vähittäismyyntihintasi tuotteille ja saat pitää kaiken vähittäismyynnistä ansaitsemasi voiton. Jos vähittäismyynti asiakkaalle ei ole paikallisen lain mukaan sallittua¹⁸, saat käyttää tuotteita vain tuote-esittelyyn ja henkilökohtaiseen käyttöön.

6.2 Tukkuymyntiä ei sallita

Yhtiö pidättää itsellään yksinoikeuden tukkuymyntiin, ja kaikki jälleenmyyntiasiakkaat ovat yksinoikeudella yhtiön asiakkaita. Sinä et saa näin ollen myydä tai välittää tuotteita henkilöille, joiden aikomus on jälleenmyydä tuotteita, tai jotka ovat jälleenmyyneet tuotteita aikaisemmin eivätkä kykene osoittamaan, että he nyt haluavat ostaa tuotteita vain henkilökohtaiseen käyttöönsä. Sinua kielletään myymästä henkilöille, joko suoraan tai välillisesti, jotka voivat päätyä (i) myymään tuotteita vähittäiskaupan välityksellä, (ii) myymään tuotteita internetin kautta, internetin jakelukanavan muodosta riippumatta, jollei siihen ole yhtiön kirjallista lupaa, (iii) tuomaan tuotteita avaamattomalle markkina-alueelle tai (iv) käyttämään muuta jakelumenetelmää, joka on ristiriidassa oman pääasiallisen sekä yhtiön suoramyyntiliiketoiminnan kanssa. Oikeus passiivisiin myynteihin säilyy muuttumattomana. Sinun on yritettävä kohtuullisesti varmistaa, että henkilö, jolle myyt, ei aio rikkoa tätä kohtaa 6.2.

6.3 Vähittäismyyntikuitit

Sinun on annettava vähittäismyyntiasiakkaillesi vähittäismyyntikuitti seuraavien ehtojen mukaisesti¹⁹:

(a) Sinun on annettava asiakkaalle täydellinen vähittäismyyntikuitti myyntihetkellä. Vähittäismyyntikuitti ei korvaa laskuvaatimusta, jos laskua edellytetään paikallisen lain mukaan. Kaikki hyvityskohdassa mainitut kuitin kääntöpuolella olevat tyhjät kohdat täytyy täyttää. Vähittäismyyntikuitti tulee täyttää ja siitä tulee näkyä tilatut tuotteet, myyntihinta, asiakkaan nimi, allekirjoitus, osoite ja puhelinnumero, myynti- ja toimituspäivä, sinun

¹⁸ Ks. lisätietoja luvun 2 kohdasta 4.11.

¹⁹ **Israel:** Brändikumpanit eivät saa harjoittaa tuotteiden vähittäismyyntiä, elleivät he ole rekisteröityneet yrityksenä. Israelissa ei ole vähittäismyyntikuittia koskevia vaatimuksia.

Etelä-Afrikka: Ei vähittäismyyntikuittia koskevia vaatimuksia.

Italia: Brändikumpanit eivät harjoittaa tuotteiden vähittäismyyntiä. Ei ole vähittäismyyntikuittia koskevia vaatimuksia.

nimesi, allekirjoituksesi, toimipaikkasi osoite ja puhelinnumero sekä muut vähittäismyyntikuitin luettelemat tiedot.

(b) Sinun on säilytettävä vähittäismyyntikuitti asiakirjoissasi. Vähittäismyyntikuitit on säilytettävä vähintään neljä vuotta paikallisen lain vaatimuksiin nojautuen²⁰.

(c) Suostut tutustumaan paikallisiin tietosuojalakeihin ja noudattamaan niitä kerätessäsi asiakkaidesi henkilötietoja, mukaan luettuna tähän kuitenkin rajoittumatta, hankkia erityislupa asiakkaidesi henkilötietojen keräystä ja käsittelyä varten sekä tietojen siirtoa yhtiölle vain varmennusta varten.

6.4 Rahat takaisin -takuut, vähittäismyyntiasiakkaidesi asiakashyvitykset ja vaihdot

(a) Sinun on noudatettava paikallista myyntien peruutuksia koskevaa lainsäädäntöä vähittäismyyntikuitissa esitetyllä tavalla. Jos laki myöntää lisäoikeuksia, suostut antamaan nämä oikeudet vähittäismyyntiasiakkaalle. Tämä tarkoittaa, että sinun on - mistä tahansa syystä ja pyynnöstä – annettava täyttää ostohintaa vastaava hyvitys alv ja lähetysmaksu (soveltuessa) mukaan luettuna vähittäismyyntiasiakkaalle ilman yhtiöltä tulevaa korvausta. Ainoana vaatimuksena on, että asiakkaan on pyydettävä hyvitystä peruutusjakson aikana, joka on yksilöity kuitissa, sekä palautettava tuote kaupallisessa jälleenmyyntikunnossa. Sinun on suostuttava hyvittämään palautetut tuotteet 14 päivän kuluessa asiakkaan jättämästä pyynnöstä. Yhtiö painottaa asiakkaan hyvityspyynnön tai tuotteen vaihtopyynnön kunnioittamisen tärkeyttä siinäkin tapauksessa, että pyyntö tapahtuu kuitin määrittämän peruutusajan kuluttua umpeen.

(b) Jos vähittäismyyntiasiakkaasi osti tuotteen suoraan yhtiöltä ja jos ei muuta edellytetä soveltuvan lain tai erityisen tuotetakuun perusteella, yhtiö antaa vähittäismyyntiasiakkaalle (i) 100-prosenttisen hyvityksen palautetusta tuotteesta, jos tilaus perutaan 3 kuukauden kuluessa ostopäivän jälkeen; ja (ii) korvaavan tuotteen, jos väärä tuote toimitettiin tai tuote on viallinen tämän luvun kohdan 5.2 esittämällä tavalla. Jos tilaus perutaan ensimmäisten 14 päivän kuluessa toimituspäivän jälkeen, hyvitys kattaa myös lähetyskulut (pikalähetyskulut vähennettyinä). Palautuksen aikarajan täyttymiseksi riittää, että asiakas ilmoittaa yhtiölle päätöksestään peruuttaa tilaus ja palauttaa tuotteet, ja toteuttaa palautuksen 14 päivän sisällä kyseisestä ilmoituksesta.

(c) Jos vähittäismyyntiasiakas ostaa tuotteen suoraan sinulta ja vähittäismyyntiasiakkaasi palauttaa tuotteen sinulle hyvitystä varten, sinä olet velvollinen ja sinun on annettava vähittäismyyntiasiakkaalle hyvitys ilman yhtiöltä tulevaa korvausta. Yhtiö painottaa asiakkaan hyvityspyynnön kunnioittamisen tärkeyttä siinäkin tapauksessa, että pyyntö tapahtuu kuitin määrittämän peruutusajan kuluttua umpeen.

²⁰ **Norja:** Sinun on säilytettävä vähittäismyyntikuitit enintään kolme vuotta.

(d) Jos vähittäismyyntiasiakkaasi ostaa tuotteen suoraan sinulta ja vähittäismyyntiasiakkaasi palauttaa tuotteen sinulle vaihtoa varten, sinä olet velvollinen korvaamaan tuotteen uudella ja yhtiö antaa korvaavan tuotteen vain, jos vaihdettava tuote palautetaan 60 päivän kuluessa vastaanottopäivästä ja jos tuote on viallinen.

7 Myyntipalkkiosuunnitelma

7.1 Myyntipalkkiosuunnitelma

Olet saanut täydellisen myyntipalkkiosuunnitelma-tiedotteen. Myyntipalkkiosuunnitelma on osa sopimusta, jonka ehdot ovat sinua sitovia. Yhtiö voi muuttaa myyntipalkkiosuunnitelmaa milloin tahansa 30 päivän ennakkoilmoituksella²¹. Tämänhetkinen myyntipalkkiosuunnitelma löytyy osoitteessa www.nuskin.com.

7.2 Myyntipalkkiosuunnitelman poikkeukset

Yhtiöllä on oikeus oman harkintansa mukaan pidätellä, ylläpitää tai korottaa brändikumppani mille tahansa myyntipalkkiosuunnitelman nimiketasolle, huomioimatta nimiketason vaatimuksia tai vapauttamalla muista myyntipalkkiosuunnitelman nimikkeen edellyttämistä velvollisuuksista tai vaateista. Jos muusta ei sovita kirjallisesti yhtiön kanssa, yhtiö voi milloin tahansa ja mistä syystä tahansa mitätöidä poikkeuksia, jotka on annettu tämän luvun kohdan 7.2 mukaisesti.

7.3 Ei palkkiota sponsoroinnista

Et saa palkkiota muiden brändikumppaneiden sponsoroinnista. Ansiotasosi riippuu työpanoksestasi ja lasketaan itse tekemiesi ja alalinjasi tekemien tuotemyyntien perusteella.

7.4 Ei taattua tuloa

Sinulle ei taata tiettyä tulotasoa, eikä tiettyä liiketuoton tai menestyksen tasoa voi luvata. Hyvän ansiotason saavuttaminen vaatii brändikumppanilta aikaa, vaivaa ja sitoutumista liiketoimintaan. Sinun tulee hoitaa brändikumppanin tiliäsi taloudellisesti järkevästi ja liikemiesmäisellä tavalla; sinun ei tule (i) ottaa lainaa ostaaksesi tuotteita tai liiketoiminnan tukimateriaaleja ja -palveluja, (ii) lopettaa nykyisessä työsuhteessa ennen kuin olet varma, että sinulla on siihen varaa, ja (iii) aiheuttaa itsellesi menoja, jotka ylittävät bonustesi arvon. Tämä ei ole ”nopeasti rikkaaksi” -ohjelma. Liiketuottosi syntyy ainoastaan menestyksekkäiden tuotemyyntien ja tiimisi brändikumppaneiden myyntien tuloksena. Keskimääräiset tulot myyntipalkkiosuunnitelman eri tasoilla löytyvät

²¹ Ilmoitus lähetetään sinulle sähköpostitse ja se julkaistaan Nu Skinin verkkosivustolla. **Venäjä ja Ukraina:** sinun oletetaan hyväksyvän muutokset niiden voimaantulopäivänä.

osoitteesta www.nuskin.com.

7.5 Myyntipalkkiosuunnitelman manipulointi

Myyntipalkkiosuunnitelman integriteetin säilyttäminen on äärimmäisen tärkeää yhtiölle. Sinun on noudatettava myyntipalkkiojärjestelmän asettamia ehtoja, etkä saa missään muodossa käyttää väärä tunnistenumeroita, väärä nimiä, väärä brändikumppaneiden tilejä, ostaa ylimääräisiä tuotteita nimiketason säilyttämiseksi, etkä käyttää mitään muuta manipulaatiota, joka rikkoo myyntipalkkiosuunnitelman ehtoja tai sen henkeä ja tarkoitusta.

7.6 Bonukset

Paikallisten lakien salliessa, voit saada tuotteiden jälleenmyynnistä tienaamiesi vähittäismyyntitulojen lisäksi bonuksia, kuten määritetty myyntipalkkiojärjestelmässä, seuraavin rajoituksin:

(a) Yhtiön muista oikeuksista ja muutoksenhakuineista huolimatta, yhtiö varaa oikeuden pidättää bonuksen maksun, mikäli rikot sopimuksen ehtoja. Jos sinä:

- (i) olet korjannut rikkeesi yhtiötä tyydyttävällä tavalla siihen päivämäärään mennessä, joka on ilmoitettu yhtiöltä saamassasi, sopimusrikkomuksesi kuvailevassa kirjallisessa huomautuksessa, yhtiö palauttaa oikeutesi tulevaisuuden bonusmaksuihin. Näissä tapauksissa yhtiö voi (oman harkintansa mukaan ja sopimusrikkomuksesi vakavuuden huomioiden) päättää maksaa sinulle bonukset (kokonaan tai osittain), jotka liittyvät ajanjaksoon, jolloin rikot sopimusta, mutta sillä ei ole velvollisuutta tehdä niin;
- (ii) et ole korjannut rikkomustasi yhtiötä tyydyttävällä tavalla siihen päivämäärään mennessä, joka on ilmoitettu yhtiöltä saamassasi, sopimusrikkomuksesi kuvailevassa kirjallisessa huomautuksessa, yhtiöllä on (osana hyvitystäsi yhtiölle rikkeestäsi) oikeus pysyvästi pidättää bonusten maksu (kokonaan tai osittain), jotka liittyvät ajanjaksoon, jolloin rikot sopimusta. Yhtiö jatkaa tulevaisuuden bonusten maksua, kun olet korjannut rikkeesi yhtiötä tyydyttävällä tavalla ja noudatat sopimusta; ja/tai
- (iii) rikot sopimusta yhtämittaisesti ja yhtiö on ilmoittanut sinulle tilanteesta, voi yhtiö (oman harkintansa mukaan ja sopimusrikkomuksesi vakavuuden huomioiden) lakkauttaa bonusten maksun (kokonaan tai osittain) sinulle, niin pitkäksi ajaksi kuin yhtiö katsoo tarpeelliseksi kyseisessä tilanteessa.

(b) Yhtiö voi muuttaa bonusten saamiseen kohdistuvia vaateita ja bonuksen suuruuden määrittämisehtoja, milloin tahansa 30 päivän ennakoilmoituksella²²;

(c) Bonukset voidaan maksaa tilisiirtona, shekillä tai muulla yhtiön valitsemalla maksutavalla. Suostut hyväksymään yhtiön tai pääasiallisen asuinmaasi Nu Skin -paikallisyhtiön tekemän maksusuorituksen henkilöllisyyden todistamista vastaan;

(d) Bonuksille ei kartu korkoa, kun yhtiö mistä tahansa syystä on viivästyttänyt bonuksen maksamista; ja

(e) Yhtiö ei maksa bonuksia, ennen kuin kuukausittaisen bonuksen suuruus on kertynyt vastaamaan 10 euroa²³. Jos lopetat brändikumppanin tilisi, alle 10 euron arvoiset maksamattomat bonukset menetetään.

7.7 Edellytetyt myynnit; vähittäismyyntien verifiointi

Bonusta ei makseta niiltä kuukausilta, jolloin et saavuta myyntipalkkiojärjestelmän määrittämää viiden myynnin vähimmäismäärää. Myyntimäärään lasketaan jäsenten ja sponsoritunnuksesi alla olevien yhtiön asiakkaiden tekemät tämän luvun 2 kohdan 4.11 mukaiset ostot. Vähittäismyyntien ollessa kyseessä, sinun on säilytettävä vähittäismyyntien dokumentaatio vähintään neljän vuoden ajan tai paikallisen lainsäädännön vaatiman vähimmäisajan varmistaaksesi, että olet täyttänyt nämä myyntivaatimukset. Nämä asiakirjat on toimitettava yhtiölle yhtiön niitä pyytäessä. Jos et kykene osoittamaan näyttöä vaadituista myynneistä, rikot sopimuksen ehtoja. Yhtiö voi periä takaisin kaikki tietyn kuukauden aikana maksamansa bonukset, jonka laskentaperustana käytetyille tilauksille ei löydy vähittäismyyntiasiakirjoja. Yhtiö tarkastaa brändikumppaneiden tämän luvun ehtojen noudattamista säännöllisesti.

7.8 Aikataulu

Tuotetilaus lasketaan mukaan tietyn kuukauden bonuksiin ja Brand Representativeksi pätevytyymiseen vain, jos Nu Skin -paikallisyhtiö saa tilauksen viimeistään tämän kuukauden viimeisenä päivänä. Jos yhtiö asettaa tuotteita jälkitoimitukseen, näiden tuotteiden henkilökohtainen myyntivolyyymi lasketaan mukaan bonuksiin ja Brand Representativeksi pätevytyymiseen vain tuotteiden toimituskuukaudelle.

²² Ilmoitus lähetetään sinulle sähköpostitse ja se julkaistaan Nu Skinin verkkosivustolla. **Venäjä ja Ukraina:** sinun oletetaan hyväksyvän muutokset niiden voimaantulopäivänä.

²³ **Euroalueen ulkopuoliset maat:** vähimmäismäärä perustuu vastaavaan paikallisen valuutan arvoon lopettamispäivänä sekä yhtiön valitseman pankin valuutanvaihtokurssiin.

7.9 Bonusten takaisinperintä

(a) Näissä toimintaperiaatteissa ja menettelytavoissa määritettyjen takaisinperintäoikeuksien lisäksi yhtiöllä on oikeus vaatia sinua maksamaan sinulle maksettuja bonuksia takaisin.

(i) yhtiön hyvityskäytännön puitteissa palautetuista tuotteista;

(ii) brändikumppanin tekemän virkavirheen vuoksi palautetuista tuotteista;

(iii) jos yhtiö maksoi bonuksen vahingossa; tai

(iv) jos rikoit tämän luvun 2 kohdan 7.5 määräyksiä, yhtiö voi muiden käytettävissään olevien oikeussuojakeinojen lisäksi säätää nimiketasoasi ja laskea bonuksesi uudelleen jaksolta, jolloin palautettuja tuotteita ei otettu huomioon, tuotteita ostettiin Brand Representative -nimiketason säilyttämiseksi tai jolloin tämän luvun 2 kohtaa 7.5 rikottiin jollain muulla tavalla. Sinun on maksettava takaisin bonukset, joiden summa ylitti yhtiön yllä kuvatun mukaisesti laskemat ja sinulle maksamat bonukset. Näitä samoja oikeussuojakeinoja voidaan soveltaa myös ylälinjasi brändikumppaneihin.

(b) Jos olet velvollinen maksamaan takaisin bonuksia yhtiölle, yhtiöllä on oikeus hankkia tämä summa (i) vaatimalla suoraa maksua sinulta tai (ii) pidättämällä summan tämänhetkisistä tai tulevista bonuksistasi.

(c) Yhtiön hyvityskäytännön laajempaa tulkintaa voidaan harkita tapauskohtaisesti soveltuvan lain sitä vaatiessa tai tapauksissa, joissa brändikumppanin väärinkäytös, harhaanjohtava toiminta tai muu lieventävä seikka edellyttää yhtiötä hyvittämään hyvityskäytäntönsä asettamat rajat ylittäen. Tapauksissa, joissa yhtiötä vaaditaan maksamaan hyvityskäytäntönsä ehdot ylittävä hyvitys, yhtiö voi periä sinulta myös näistä tuotteista maksettuja bonuksia.

7.10 Maksujen oikaisut

Vastuullasi on varmistaa, että sinulle maksetut bonukset täsmäävät. Jos huomaat virheen saamassasi maksussa, sinun on ilmoitettava tästä yhtiölle 90 päivän kuluessa bonuksen vastaanottamisesta. Jos et ilmoita bonusmaksuista löytyvistä virheistä tai ristiriidoista yhtiölle tämän 90 päivän jakson kuluessa, sinun katsotaan hyväksyneen tätä jaksoa kattavat bonusmaksut sellaisenaan eikä sinulla tämän jälkeen ole oikeutta valittaa bonusmaksusta tai pyytää maksettavaksi muita bonuksia tältä jaksolta.

8 Tuotevastuuvaatimukset ja vahingonkorvaukset

8.1 Vahingonkorvaus

Jos ulkopuolinen taho nostaa tuotevastuuvaatimuksen sinua vastaan viallisen tuotteen tai tuotteen käytöstä aiheutuneen henkilövahingon takia, yhtiö korvaa vahingot ja puolustaa sinua tämänkaltaisia vaatimuksia vastaan, ottaen huomioon tämän luvun kohdassa 8.2 määritetyt rajoitukset.

8.2 Vahingonkorvauksen edellytykset

Saadaksesi oikeuden vahingonkorvaukseen sinun on ilmoitettava vaatimuksesta Nu Skin -paikalliskonttorille vaatimuksesta kirjallisesti ja paikallisen lainsäädännön mukaisesti 10 päivän kuluessa vaatimusilmoituksen vastaanotettuasi. Yhtiö ei ole velvollinen korvaamaan vahinkojasi, jos olet (a) rikkonut sopimusta; (b) pakannut tuotteen uudelleen, muuttanut sitä tai käyttänyt sitä väärin tai jos olet esittänyt väitteitä tai antanut ohjeita tuotteen turvallisuudesta, käyttötarkoituksista tai hyödyistä, joita ei ole yhtiön nykyisessä hyväksytyssä kirjallisuudessa, varoituksissa tai tuotteiden päällysmarkkinöissä; tai (c) ratkaissut tai hakenut ratkaisua vaateeseen ilman yhtiön kirjallista hyväksyntää. Tämän lisäksi vahingonkorvaus edellyttää, että annat yhtiön yksin toimia puolustavana osapuolena vaatimusta vastaan.

8.3 Sinulta perittävä vahingonkorvaus

Suostut korvaamaan yhtiölle kaikista ulkoisen tahon nostamista vaatimuksista koituneet vahingot, jos vaatimuksen syynä on joko suoraan tai välillisesti se, että olet (a) rikkonut sopimusta; (b) pakannut tuotteen uudelleen, muuttanut sitä tai käyttänyt sitä väärin tai jos olet esittänyt väitteitä tai antanut ohjeita tuotteen turvallisuudesta, käyttötarkoituksista tai hyödyistä, joita ei ole yhtiön nykyisessä hyväksytyssä kirjallisuudessa, varoituksissa tai tuotteiden päällysmarkkinöissä.

9 Tarkoituksellisesti jätetty tyhjäksi

10 Muiden organisaatioiden yhdistäminen yhtiöön

Yhtiön liiketoimintamahdollisuus ei perustu rotuun, sukupuoleen, uskomuksiin tai poliittisiin suuntauksiin. Kun koulutat tiimiäsi, myyt tuotteita tai mainostat liiketoimintamahdollisuutta, et saa edistää, kannattaa, myydä tai

ottaa mukaan kirjallisuutta, kirjoja tai muuta aineistoa, joka kannattaa muuta uskonnollista, poliittista, liiketoiminnallista tai sosiaalista organisaatioita tai henkilöä, joka antaa ymmärtää, että yhtiön ja muun organisaation välillä on sidonta. Yhtiön ja brändikumppaneiden kokouksia, puhelinsoittoja tai muita tapahtumia ei saa käyttää foorumina edistämään tai esittämään omia uskomuksia, muita organisaatioita, yhtiöitä, tapahtumia tai henkilöitä.

Luku 3. Mainonta

1 Liiketoiminnan tukimateriaalit ja tavaramerkkien käyttö

1.1 Liiketoiminnan tukimateriaalien käyttö

Tämän luvun kohdan 4 rajoituksen nojalla koskien Blue Diamond Directorin liiketoiminnan tukimateriaaleja saat vain käyttää liiketoiminnan tukimateriaaleja, jotka ovat yhtiön tuottamia ja välittämiä liiketoiminnan, tuotteiden ja myyntipalkkiojärjestelmän edistämistarkoituksiin, etkä saa valmistella tai käyttää omia liiketoiminnan tukimateriaaleja. Tämän lisäksi, koska lainsäädäntö ja säännökset vaihtelevat markkina-alueittain, saat käyttää vain liiketoiminnan tukimateriaaleja, jotka on erityisesti hyväksytty käytettäväksi kyseisellä valtuutetulla markkina-alueella.

1.2 Tavaramerkkien ja tekijänoikeuksien käyttö

(a) Yhtiön tavaramerkkien ja tekijänoikeuksien käyttö. Yhtiön tavaramerkit ja tekijänoikeudet ovat yhtiön arvokasta omaisuutta ja yhtiö säätelee näiden tavaramerkkien ja tekijänoikeuksien käytön tarkkaan varmistaakseen, että niiden arvo yhtiölle ja sen brändikumppaneille ei vähene. Sinä et saa käyttää yhtiön mahdollisesti rekisteröityjä tavaramerkkejä, tekijänoikeuksia ja muita immateriaaliomaisuusoikeuksia missään muodossa, paitsi näiden toimintaperiaatteiden ja menettelytapojen erityisesti valtuuttamalla tai yhtiön kirjallisesti hyväksymällä tavalla. Yhtiö voi kieltää yhtiön tavaramerkkien tai tekijänoikeuksien käytön liiketoiminnan tukimateriaalissa tai muissa medioissa.

(b) Vahingot. Olet vastuussa yhtiön rekisteröityjen tavaramerkkien, tekijänoikeuksien ja muiden immateriaaliomaisuusoikeuksien missään muodossa tapahtuvan väärinkäyttösi seurauksena aiheutuneista vahingoista, paitsi näiden toimintaperiaatteiden ja menettelytapojen erityisesti valtuuttamalla tai yhtiön kirjallisesti hyväksymällä tavalla.

2 Tuoteväitteet

2.1 Yleinen rajoitus

Saat esittää vain erityisiä tuotteisiin liittyviä väittämiä ja esittelyjä, jotka on julkaistu yhtiön liiketoiminnan tukimateriaaleissa ja yhtiön kirjallisuudessa, ja jotka yhtiö on hyväksynyt käytettäväksi liiketoiminnan

tukimateriaaleissa valtuutetulla markkina-alueella, jolla esität tuoteväitteitä.

2.2 Lääkinnälliset väittämät kiellettyjä

Sinä et saa käyttää lääkinällisiä väittämiä, et esittä etkä vihjata, että tuote on formuloitu, suunniteltu tai yhtiön tai lääkevalvontaviranomaisen hyväksymä hoitamaan, parantamaan tai ehkäisemään mitään sairautta tai terveydentilaa. Nämä esittämät antavat ymmärtää, että tuotteet olisivat lääkkeitä eikä kosmetiikka- tai ravintolisätuotteita. Sinä et myöskään saa verrata tuotteita lääkkeisiin etkä tehdä lääkkeisiin tai lääkinälliseen käyttöön viittaavia väittämiä. Tämän kaltaiset esitykset, väittämät tai vertailut saattavat johtaa omalta kannaltasi henkilökohtaiseen vastuuseen.

2.3 Väittämät kansallisten viranomaisten tekemistä rekisteröinneistä tai myyntiluvan myöntämisestä ovat kiellettyjä

Sinä et saa esittää tai antaa ymmärtää, että yksikään tuotteista olisi kansallisen viranomaisen hyväksymä²⁴. Tietety markkinat eivät vaadi myyntiä edeltävää ilmoitusta, kun taas toiset vaativat erityisiä tuoteilmoituksia koskien yksittäistä kosmetiikka- tai ravintolisätuotetta, joita yhtiö myy. Tuote-etuväitteitä tehdessäsi tai kertoessasi omia kokemuksia ravintolisätuotteiden käytöstä, et saa missään tapauksessa antaa ymmärtää tai nimenomaisesti väittää, että tuotteilla olisi lääkinällisiä ominaisuuksia. Erityisiä terveysvaikutuksia koskevia väitteitä voidaan esittää ainoastaan ravintoa ja elintarvikkeiden terveysvaikutuksia koskevan kansallisen lainsäädännön mukaisesti. Mitään henkilökohtaista tulkintaa väitteiden epäsuorista tai suoranaisista sanamuodoista ei saa esittää. Väittämien tulee perustua tosiseikkoihin, eivätkä ne saa olla harhaanjohtavia²⁵.

2.4 Ennen ja jälkeen -valokuvat

Vain yhtiön hyväksymiä kuvia ja videofilmejä saa käyttää tuotteiden hyötyjä esiteltäessä.

²⁴ **Venäjä ja Ukraina:** Brändikumppaneiden tulee antaa asiakkaille todistukset, jotka osoittavat kaikkien tuotteiden tulleen myyntiin asianmukaisen viranomaisten myöntämän rekisteröinnin jälkeen. Rekisteröintiasiakirjat löytyvät Nu Skinin verkkosivustolta ja tuotteiden pakkausmerkinnöistä.

²⁵ **ETA:** elintarvikkeita koskevat väittämät on tehtävä noudattaen KOMISSION ASETUSTA N:o 432/2012 (16. toukokuuta 2012), jossa vahvistetaan hyväksytyjen elintarvikkeita koskevien ravitsemusväittämien luettelo lukuun ottamatta niitä, jotka viittaavat sairausriskien ja lasten kehitystä ja terveyttä vaarantavien riskien pienentämiseen.

2.5 Tuotepakkausten muuttaminen

Sinä et saa muuttaa mitään pakkausta, pakkausmerkintää, kirjallisuutta tai tuotteiden käyttöohjeita. Sinä et saa antaa tuotteelle käyttöohjeita, joita ei kuvata yhtiön tämänhetkisessä hyväksytyssä kirjallisuudessa. Tämänkaltaiset tekemäsi muutokset tai antamasi ohjeet saattavat johtaa omalta kannaltasi henkilökohtaiseen vastuuseen.

3 Tuloväittämät

3.1 Harhaanjohtavien tuloja koskevien väittämien esittäminen on kielletty

On tärkeää, että kaikki brändikumppanit ovat täysin tietoisia tulomahdollisuuksista brändikumppanina ja että odotukset ovat realistisia. Jotta kaikilla brändikumppaneilla olisi realistiset odotukset, sinun on noudatettava tämän kohdan 3 ehtoja kaikessa liiketoiminnassasi. On erityisen tärkeää, ettet esitä nimenomaisia tai muita virheellisiä tai harhaanjohtavia väittämiä tulomahdollisuuksista, mukaan luettuna tulotasoa koskevia lupauksia. Et saa näyttää oikeita tai kopioitua bonusshikkiä tai muita bonusten maksuosoituksia.

3.2 Elämäntyyli- ja tuloväittämävaatimukset

Saat tehdä elämäntyyliväittämiä (esim. ”pystyin Nu Skin -yritykseni ansiosta ostamaan veneen, lopettamaan palkkatyöni, ostamaan uuden kodin jne.”) tai bonustasoa tai Nu Skin -liiketoimintaasi liittyvää tulotasoa koskevia väittämiä, jos seuraavat ehdot täyttyvät:

- (a) Tietojen on oltava todenperäisiä eikä harhaanjohtavia;
- (b) Tiedot sisältävät saavutettavissa olevia tavoitteita tavallista henkilöä ajatellen;
- (c) Tietojen on perustuttava omaan kokemukseesi ja todelliseen ansiotasoon tai sinun välittömän ylälinjasi tai tiimisi brändikumppaneiden kokemukseen tai tulotasoon tai tietojen on oltava yhdenmukaisia yhtiön tai Blue Diamond Director -liiketoiminnan tukimateriaalien kanssa;
- (d) Ansioväittäminen on esitettävä kuukausi- tai vuositulona ja todellinen tämän tason saavuttaneiden brändikumppaneiden prosenttimäärä on mainittava;
- (e) Sinun on samanaikaisesti palkkioväitteen välittömässä yhteydessä paljastettava viimeisin yhteenveto brändikumppaneiden ansioista tai yhtiön hyväksymä tuloihin viittaava vastuuvapauslauseke;
- (f) Et saa esittää tietyn ansiotason saavuttamiseen vaadittavaa aikaa koskevia väittämiä ilman yhtiön ennakoita antamaa kirjallista lupaa;

- (g) Jos esität ”tuloja” tai ”voittoja” koskevia etkä ”bonuksia” tai ”palkkioita” koskevia väittämiä, sinun on joko netottava kulut, jotka kuluivat tämänkaltaisen tulon hankkimiseen tai sinun on paljastettava tämänkaltaisen tulon hankkimiseen kuluvien menojen määrä; ja
- (h) Jos esität bonustasoasi koskevia väittämiä, sinun on otettava huomioon, että nämä ovat bruttotuloja, joista ei ole vielä vähennetty liiketoiminnan harjoittamiseen kuluja.

4 Blue Diamond Directorin tuottamat liiketoiminnan tukimateriaalit

4.1 Blue Diamond Directorin tuottamat liiketoiminnan tukimateriaalit

Verkoston integriteetin suojaamiseksi ja sen varmistamiseksi, että liiketoiminnan tukimateriaalit ja -palvelut tuottaa, hyödyntää ja jakelee vain yhtiön ja sen tuotteet erittäin hyvin osaava ja hallitseva brändikumppani, yhtiö antaa vain Blue Diamond Director -brändikumppanit tuottaa, hyödyntää ja jakaa omia liiketoiminnan tukimateriaalejaan ja palvelujaan. Blue Diamond Director -brändikumppanit saavat tuottaa liiketoiminnan tukimateriaaleja ja -palveluja omaan käyttöönsä ja muiden brändikumppaneiden käytettäväksi, jos ne noudattavat näitä toimintaperiaatteita ja menettelytapoja, mukaan luettuna rajoittamatta tämän luvun kohdat 2, 3, 4.3 ja 4.4 ja liite B. Blue Diamond Director -tason liiketoiminnan tukimateriaaleja ja -palveluja saa käyttää vain tietyissä valtuutetuissa maissa, joissa ne on rekisteröity. Tämän luvun 3 tarkoituksiin Blue Diamond Director -brändikumppanit ovat brändikumppaneita, jotka: (i) ovat tällä hetkellä Blue Diamond Director -brändikumppaneita, joiden status on aktiivinen, (ii) ovat olleet Blue Diamond Director -brändikumppaneita vähintään kolmen kuukauden ajan ja (iii) eivät ole olennaisesti rikkoneet sopimusta.

4.2 Ei yhtiön antamaa suositusta tai hyväksyntää

Vaikka yhtiö sallii Blue Diamond Director -brändikumppaneiden tuottaa, hyödyntää ja jakaa Blue Diamond Director -tason liiketoiminnan tukimateriaaleja ja -palveluja muiden brändikumppaneiden käyttöön, sinun on otettava huomioon, että Blue Diamond Director -tason liiketoiminnan tukimateriaalit ja -palvelut ovat Blue Diamond Director -brändikumppaneiden itsenäisesti tuottamia eikä yhtiö ole tuottanut, kannattanut, suositellut eikä hyväksynyt niitä. Jos päätät ostaa tai käyttää Blue Diamond Director -tason liiketoiminnan tukimateriaaleja ja -palveluja, yhtiö (i) ei ole vastuussa eikä velvollinen maksamaan hyvityksiä tai hyväksymään vaihtopyyntöjä ja (ii) se ei takaa, että Blue Diamond Director -tason liiketoiminnan tukimateriaalit ja -palvelut noudattavat kaikkia soveltuvia lakeja ja lainsäädännön vaatimuksia. Tämän lisäksi tämän kaltaisten materiaalien ostaminen ei ole pakollista eikä tämän kaltaisten Blue Diamond Director -tason liiketoiminnan tukimateriaalien ja palvelujen antamaa tarkoituksellista apua liiketoiminnallesi voida taata. Sinun tulee arvioida liiketoiminnan tukimateriaalien

osto tarkasti. Sinun ei tule käyttää tämän kaltaisiin Blue Diamond Director -tason liiketoiminnan tukimateriaaleihin ja palveluihin nykyisen bonus- ja myyntipalkkiojärjestelmätasosi kannalta kannattavaa määrää enemmän varoja.

4.3 Liiketoiminnan tukimateriaalien lisenssisopimus

Blue Diamond Director -brändikumppanin on toimitettava lisenssisopimus ennen Blue Diamond Director -tason liiketoiminnan tukimateriaalien ja palveluiden tuottamista. Lisenssisopimus on voimassa kaksi vuotta ja se on uusittava, jos haluat jatkaa Blue Diamond Director -tason liiketoiminnan tukimateriaalien ja palveluiden tuottamista ja käyttöä. Lisenssisopimus antaa sinulle oikeuden käyttää tiettyjä yhtiön tavaramerkkejä ja kaupunimiä ja esittää ehdot, jotka sinun on hyväksyttävä saadaksesi tuottaa liiketoiminnan tukimateriaaleja ja -palveluja ja käyttää yhtiön tavaramerkkejä.

4.4 Blue Diamond Director -tason liiketoiminnan tukimateriaalien ja palveluiden rekisteröinti.

Ennen Blue Diamond Director -tason liiketoiminnan tukimateriaalien ja palveluiden käyttöä ja jakelua, on Blue Diamond Director -brändikumppanin rekisteröitävä nämä Blue Diamond Director -tason liiketoiminnan tukimateriaalit ja -palvelut yhtiössä sekä saatava yhtiöltä ilmoitus näiden liitteessä B ja näissä toimintakäytännöissä määritettyjen materiaalien ja palveluiden rekisteröinnistä.

4.5 Blue Diamond Directoreiden myynnit; tarkoitus

Blue Diamond Director -brändikumppanit, jotka myyvät Blue Diamond Director -tason liiketoiminnan tukimateriaaleja ja -palveluja muille brändikumppaneille on noudatettava näitä toimintaperiaatteita ja menettelytapoja sekä liitteen B täydennyksiä, jotka koskevat näitä toimintaperiaatteita ja menettelytapoja. Blue Diamond Director -tason liiketoiminnan tukimateriaaleja ja -palveluja saa myydä ainoastaan tuotteiden edistystarkoitukseen, yhtiön liiketoiminnan edistämiseen ja muiden brändikumppaneiden ohjausta, koulutusta ja motivointia varten²⁶.

²⁶ Ranska: VDI:t eivät saa ostaa Blue Diamond Director -tason liiketoiminnan tukimateriaaleja.

4.6 Brändikumppaneiden organisaatiot

Muodollisia materiaaleja, koulutusta, verkkosivuston tilauksia, liiketoiminnan tukimateriaaleja ja -palveluja tai muita liiketoimintaa edistäviä työkaluja tarjoavia brändikumppaneiden organisaatioita saavat muodostaa vain Blue Diamond Director -brändikumppanit. Brändikumppaneiden organisaatioiden on noudatettava yhtiön kirjallisia ohjeita, jotka käsittävät brändikumppaneiden organisaation hoitamisen. Blue Diamond Director -brändikumppanin, joka on brändikumppaneiden organisaation ensisijainen järjestäjä, (i) on ilmoitettava yhtiölle kirjallisesti brändikumppaneiden organisaation muodostamisesta ja (ii) se on vastuussa siitä, että brändikumppaneiden organisaatio noudattaa ohjeita.

5 Joukkoviestimet; yleinen mainonta

5.1 Joukkoviestimissä mainostamista ei sallita

Sinä et saa käyttää minkäänlaista tiedotusvälinettä tai muuta joukkoviestintää tuotteiden edistämiseen, mukaan luettuna mainonta internetin välityksellä. Tähän kuuluvat uutiset tai TV-ohjelmiin, viihdytysohjelmiin, internetmainoksiin jne. sisällytettävä mainonta. Tuotteita saa edistää vain henkilökohtaisen yhteydenoton tai yhtiön tai brändikumppaneiden näiden toimintaperiaatteiden ja menettelytapojen mukaisesti tuottaman ja välittämän kirjallisuuden välityksellä. Voit julkaista yleisiä suosivia mainoksia oikeudenkäyttöalueella, jossa tämän tyyppinen mainonta on sallittua, mutta silloinkin vain näiden toimintaperiaatteiden ja menettelytapojen mukaisesti.

5.2 Haastattelut tiedotusvälineissä

Sinä et saa edistää tuotteita tai mahdollisuuksia tiedotusvälineissä, lehtiartikkeleissa, uutislähetyksissä tai muussa julkisessa, kaupallisessa tai teollisuusalan medialähteessä antamassasi haastattelussa, ellei sinulla ole yhtiön erityisesti antamaa kirjallista lupaa. Tämä kattaa yksityiset, maksetun jäsenyyden edellyttämät tai ”suljettujen ryhmien” julkaisut. Et saa puhua tiedotusvälineille yhtiön puolesta etkä esittää olevasi yhtiön valtuuttama puhumaan tämän puolesta. Kaikki yhteydenotto tiedotusvälineistä tulee välittömästi välittää paikalliselle markkinointipäälliköllesi.

5.3 Puhelinluettelomainonta

Sinun on tullut aikaisemmin saavuttaa ja nykyään ylläpitää vähintään Ruby Partner-tason aktiivista statusta saadaksesi mainostaa paikallisen puhelinluettelosi tai internetpuhelinluettelon keltaisilla tai valkoisilla sivuilla.

Tason on oltava voimassa sopimuksentekohetkellä.

- Valkoisilla sivuilla mainoksen tulee olla rajoitettu kahdelle riville, joissa käytetään sanoja ”Itsenäinen Pharmanex (tai ”Nu Skin”) -brändikumppani, Saara Suomalainen (nimesi)” ja puhelinnumero. Lihavoitua tekstiä tai kuvia ei sallita mainonnassa. Mainoksen on oltava vain brändikumppanin nimissä.
- Mainos on sijoitettava keltaisilla sivuilla luokkiin ”ravitseemus”, ”kosmetiikka” (tai vastaava) tai muuhun yhtiön hyväksymään luokkaan.

5.4 Promootiomateriaalien jakaminen

Kaikkia promootiomateriaaleja, mukaan luettuna rajoituksetta lentolehtiset, käyntikortit ja Blue Diamond Director -tason liiketoiminnan tukimateriaalit, jotka on rekisteröity näiden toimintaperiaatteiden ja menettelytapojen liitteen B mukaisesti, saa jakaa vain henkilökohtaisen yhteydenoton välityksellä. Promootiomateriaalia ei saa asettaa esille julkisissa paikoissa, joukkolähettaa postitse tai faksilla, levittää pysäköityihin autoihin, laittaa postilaatikoihin tai levittää muuten kuin henkilökohtaisen yhteydenoton välityksellä.

6 Vähittäismyymälän, messujen ja palvelu yrityksen myyntikäytäntö

6.1 Vähittäismyymälät

Sinä et saa myydä tuotteita ja/tai edistää yhtiön liiketoimintamahdollisuuksia terveystuokakauppojen, ruokakauppojen ja muiden vastaavien yritysten kaltaisten vähittäismyymälöiden kautta. On myös kiellettyä myydä tuotteita henkilölle, joka voi päätyä myymään tuotteita vähittäismyymälöiden kautta luvun 2 kohdassa 6.2 kuvatulla tavalla. Saat vähittäismyymälän ennakolta antamalla suostumuksella asettaa yhtiön tuottamaa mainosmateriaalia ja/tai yksilöityjä mainosmateriaaleja myymälään. Tämän lisäksi esitteiden pitäjä ja mainosmateriaali eivät saa olla näkyvissä tavalla, joka houkuttelee yleisöä vähittäismyymälään.

6.2 Messukojut

Yleisesti ottaen et saa myydä yhtiön tuotteita tai edistää yhtiön mahdollisuuksia kirpputoreilla, basaareissa, supermarketeissa, urheiluliigoissa tai -tilaisuuksissa, kauppakeskuksissa tai muissa samankaltaisissa tapahtumissa, joissa mahdollisuus tai tuotteita voi olla esillä. Brand Representative -tason brändikumppani voi kuitenkin yhtiöltä ennakolta saadun kirjallisen luvan nojalla vuokrata kofin tai järjestää näyttelyn yhtiön hyväksymillä messuilla tai

konferenssilla ("Konferenssi"). Jos olet Brand Representative -tason brändikumppani, joka haluaa järjestää kojun tai näyttelyn konferenssissa, ja sillä edellytyksellä, että tämä sallitaan paikallisen lainsäädännön nojalla, sinun on noudatettava kaikkia Nu Skinin soveltuvia käytäntöjä sekä seuraavia vaatimuksia:

(a) Konferenssiteeman on liityttävä suoraan yhtiön liiketoimintalinjaan;

(b) Sinun on lähetettävä pyyntö konferenssista yhtiölle vähintään neljä viikkoa etukäteen ja saatava yhtiöltä kirjallinen lupa;

(c) Saat käyttää pelkästään yhtiön tuottamia mainosmateriaaleja. Sinulta saatetaan edellyttää yhtiön tuottaman ja kojussa näytteille asetettavan, itsenäisen brändikumppanin banderollin ostamista;

(d) Sinä et saa viitata yhtiöön millään mainosmateriaalilla, joka antaisi ymmärtää, että yhtiö osallistuu konferenssiin. Sen sijaan yhtiön hyväksymässä mainoksessa tai promootiomateriaalissa on erityisesti viitattava sinuun itsenäisenä yhtiön Brand Representative -tason brändikumppanina, tämä koskee myös kaikkia konferenssin järjestäjän valmistelemia karttoja ja yritysluetteloita;

(e) Sinä et saa käyttää konferenssia edistämään muita tuotteita, palveluja tai yritysmahdollisuuksia kuin yhtiön liiketoimintatilaisuuksia ja tuotteita;

(f) Konferenssin aikana sinun on henkilökohtaisesti noudatettava toimintaperiaatteita ja menettelytapoja ja olet vastuussa (i) jokaisen konferenssikojussa työskentelevän henkilön toimista, (ii) kaikista konferenssin aikana jaetuista materiaaleista ja (iii) kaikista muista konferenssiosallistumiseen liittyvistä näkökulmista; ja

(g) Jos käytäntöjä rikotaan konferenssin yhteydessä, yhtiö pidättää oikeuden kieltää konferenssiosallistumisen tulevaisuudessa muiden toimintaperiaatteissa ja menettelytavoissa annettujen oikeussuojakeinojen lisäksi.

6.3 Palveluyritykset

Jos omistat palveluyrityksen tai olet palveluyrityksen työntekijä, saat tarjota yhtiön tuotteita asiakkaille tämän yrityksen kautta, sillä edellytyksellä, että tarjoat asianmukaisen esiseulonnan ja jatkuvaa tukea asiakkaille sopimuksessa määrätyllä tavalla, ja mikäli vähittäismyynti on sallittua markkina-alueellasi²⁷. Tuotebanderolleja tai muuta mainosmateriaalia ei missään tapauksessa saa asettaa näkyville yleisölle tavalla, joka houkuttelisi yleisöä yritykseen ostamaan tuotteita.

(a) Palveluyritys on yritys, jonka liikevaihto koostuu pääasiallisesti henkilökohtaisten palvelujen tarjoamisesta, ei tuotteiden myynnistä, ja jota asiakkaat käyttävät jäsenyyden tai ajanvarausten perusteella.

²⁷ Ks. lisätietoja luvun 2 kohdasta 4.11.

(d) Brändikumppanit saavat myydä tuotteita vain sellaisen palveluyrityksen kautta, joka tarjoaa tuotteisiin liittyviä palveluja. Esimerkiksi, Pharmanex-tuotteita saa myydä terveydenhuoltoalan ammattilaisten toimipaikoissa, kuntoklubeissa tai kuntokeskuksissa, sillä edellytyksellä, että Pharmanex-tuotteita mainostetaan selvästi ravintolisinä. Nu Skin -tuotteita saa myydä parturiliikkeissä, kauneussalongeissa, kynsihoitoloissa tai solariumeissa.

6.4 Yhtiön oikeus lopullisen päätöksen tekoon

Yhtiö pidättää itsellään yksinoikeuden tehdä lopullinen päätös siitä, onko yritys palvelumuotoinen vai onko se asianmukainen tuotteiden myyntipaikka.

7 Internet

7.1 Internetin käyttö brändikumppanin liiketoiminnassa

Saat käyttää internetiä edistämään yhtiötä ja sen tuotteita vain, jos sellainen käyttö on tämän luvun kohtien 7.2 tai 7.3 mukaista ja jos käyttö noudattaa näiden toimintaperiaatteiden ja menettelytapojen määräyksiä, mukaan luettuna tämän luvun kohdat 2, 3, 4 ja 5, ja yhtiön kirjallisia internetin käyttöä koskevia ohjeita. Kaikki muu internetin käyttö yhtiön tai sen tuotteiden tai myyntipalkkiosuunnitelman edistämiseen on kiellettyä.

7.2 Sallitut internettoiminnot

Kaikki brändikumppanit saavat käyttää internetiä seuraavalla tavalla:

(a) Saat hyödyntää yhtiön tuottamia brändikumppanisivustoja.

(b) saat käyttää yleisluontoisia (i) liiketoimintamahdollisuussivustoja (ii) Splash-sivuja tai (iii) sosiaalista mediaa, linkittäen yhtiön verkkosivustoille. Yleisluontoiset sivut eivät saa sisältää yhtiön tavaramerkkejä tai muita omistusoikeudellisia materiaaleja eikä tietoja yhtiöstä, sen tuotteista tai sen liiketoiminnasta, eikä kuvia tuotteista tai yrityksen laitoksista tai henkilökunnasta. Ne eivät myöskään saa sisältää harhaanjohtavia tietoja.

(c) Saat käyttää internetiä, mukaan luettuna sosiaaliset yhteisösivut, blogit, sosiaalinen media ja sovellukset ja muut sivustot, joiden sisältö on vieraillevien käyttäjien luomaa, foorumit, ilmoitustaulut, blogit, wikit ja podcastit (esim. Facebook, Twitter, Flickr jne.). tarkoitukseni (1) kommunikoida alustavia tietoja yhtiöstä, mukanaolostasi yhtiössä, (2) ohjata käyttäjiä yhtiön internetmarkkinointisivustolle tai rekisteröidylle Blue Diamond Director -internetmarkkinointisivustolle ja (3) julkistaa yhtiön tuottamia liiketoiminnan

tukimateriaaleja, jotka yhtiö on hyväksynyt julkaistaviksi henkilökohtaisissa blogeissa tai sosiaalisilla yhteisö sivuilla; kuitenkin sillä edellytyksellä, että sellaisen kommunikaation ja sen käytön on oltava (i) kyseisen foorumin, sivuston, blogin, taulun, wikin tai podcastin käyttötarkoituksen mukaista ja (ii) kyseessä ei saa olla internetmarkkinointisivusto. Tämän luvun kohdan 7.3 määrittämällä tavalla vain Blue Diamond Director -brändikumppanit saavat pitää internetmarkkinointisivustoa. Yhtiöllä on yksinomainen oikeus päättää, onko internetin käyttösi sallittua tämän luvun antamissa puitteissa vai onko kyseinen käyttö kielletty internetmarkkinointisivusto. Tämän lisäksi sinun on noudatettava yhtiön julkaisemia internetin käyttöä koskevia ohjeita. Nämä ohjeet saattavat ajoittain muuttua, ja sinun vastuullasi on tuntee nykyiset ohjeet ja noudattaa niitä. Rikkomustapauksessa yhtiö voi vaatia sinua poistamaan välittömästi tiedot tai markkinointisivuston, joka rikkoo yhtiön käytäntöjä. Tämän lisäksi yhtiö voi ryhtyä kurinpidollisiin toimiin näiden toimintaperiaatteiden ja menettelytapojen luvun 6 mukaisesti.

Esimerkkejä muille kuin Blue Diamond Director -brändikumppaneille sallitusta käytöstä

Jos sinulla on henkilökohtainen Facebook-sivu, jolla julkaiset erilaista tietoa, voit kertoa olevasi Nu Skin -brändikumppani, kertoa Nu Skin -tapahtumista, joihin olet ottanut osaa ja julkaista alustavia Nu Skin -tietoja sekä ohjata lukijoita yhtiön markkinointisivustolle tai hyväksytylle Blue Diamond Director -internetmarkkinointisivustolle.

Jos sinulla on henkilökohtainen blogi tai sosiaalinen yhteisö sivusto, voit kirjoittaa blogissa, että olet ageLOC-tuotteiden brändikumppani ja että myös muut voivat ilmoittautua brändikumppaneiksi ja että he voivat ottaa sinuun yhteyttä, jos heitä kiinnostaa liiketoiminnasta keskusteleminen kanssasi.

Esimerkkejä muille kuin Blue Diamond Director -brändikumppaneille kielletystä käytöstä

Seuraavien katsottaisiin rikkovan muille kuin Blue Diamond Director -brändikumppaneille sallitun internetkäytön käytäntöä: ensisijaisesti Nu Skinille omistettu Facebook-sivu, jolla julkaistaan markkinointimateriaaleja, joita yhtiö ei ole hyväksynyt Facebookiin, tai blogi, jossa on henkilökohtaisia ennen- ja jälkeen-valokuvia tai kolmannen osapuolen videoita tai ennen- ja jälkeen- valokuvia, tai jos se on fanisivu tai vastaava, joka käyttää yhtiön tavaramerkkejä.

Blogi tai sosiaalinen yhteisö sivusto, jolla on etupäässä tietoja tuotteista tai mahdollisuudesta, eli jos tämä on julkaistujen kirjoitusten ja keskustelujen huomion kohde, joiden otsikot käyttävät Nu Skin -tavaramerkkiä tai -iskulausetta, tai joilla on markkinointisisältöä, katsottaisiin internetmarkkinointisivustoksi ja se rikkoisi muille kuin Blue Diamond Director -brändikumppaneille sallitun internetkäytön käytäntöä.

Edellä annetut esimerkit annetaan vai valaistusmielessä, niitä ei ole tarkoitettu tyhjentäväksi luetteloksi sallituista ja kielletyistä internetin käytöistä eikä niistä ehdoista tai tekijöistä, joita yhtiö harkitsee

päättyessään vastaako tietty internetin käyttö internetmarkkinointisivustoa.

7.3 Blue Diamond Director -internetmarkkinointisivusto

Verkoston integriteetin suojaamiseksi ja varmistaakseen, että internetissä oleva markkinointisällön ovat luoneet ja tuottaneet brändikumppanit, joilla on merkittävä määrä kokemusta ja tuntemusta yhtiöstä ja sen tuotteista, vain Blue Diamond Director -brändikumppanit (kuten määritetty tämän luvun kohdassa 4.1) saavat luoda ja ylläpitää internetmarkkinointisivustoa. Kyseiset internetmarkkinointisivustot tulee katsoa liiketoiminnan tukimateriaaliksi ja palveluiksi ja niihin tulee soveltaa tämän luvun 3 kohtia 4 ja 5. Näiden toimintaperiaatteiden ja menettelytapojen kohdan 4 määrittämän tavan lisäksi, seuraavat säännöt pätevät Blue Diamond Director -tason liiketoiminnan tukimateriaaleihin ja -palveluihin sekä Blue Diamond Director -internetmarkkinointisivustoihin:

(a) Sinun on täytynyt lähettää yksi rekisteröintihakemus jokaista Blue Diamond Director -internetmarkkinointisivustoa kohti ja saada rekisteröinti-ilmoitus kyseiselle Blue Diamond Director -internetmarkkinointisivustolle;

(b) Sinun on ilmoitettava viipymättä yhtiölle, jos julkaiset mitään yhtiöön, sen tuotteisiin tai mahdollisuuteen/myyntipalkkiosuunnitelmaan liittyviä tietoja Blue Diamond Director -internetmarkkinointisivustolla, joita ei ole aikaisemmin rekisteröity yhtiössä;

(c) Ladattavat materiaalit, kuten pdf-tiedostot, videot, kuvat PowerPoint-esitykset ja muut tiedostot katsotaan erillisiksi liiketoiminnan tukimateriaaleiksi ja sinun on rekisteröitävä ne yhtiössä ja saatava rekisteröinti-ilmoitus ennen näiden julkaisemista Blue Diamond Director -internetmarkkinointisivustollasi;

(d) Kaikkiin Blue Diamond Director -internetmarkkinointisivustolla tehtyihin tuloväitteisiin on liitettävä viimeisin versio yhtiön brändikumppaneiden ansioyhteenvedosta ja väitteiden on noudatettava kaikkia tuloväittämiä koskevia sääntöjä kuten määritetty näiden toimintaperiaatteiden ja menettelytapojen tämän luvun kohdassa 3.

(e) Blue Diamond Director -internetmarkkinointisivustosi ei saa ilman yhtiön antamaa kirjallista lupaa olla 50 sivua suurempi. Sinun on annettava yhtiölle käyttäjätunnukset tai salasanat, joilla pääsee kaikkiin Blue Diamond Director -internetmarkkinointisivuston osiin; ja

(f) Jos yhtiö pyytää sinua poistamaan mitä tahansa tietoja Blue Diamond Director -internetmarkkinointisivustoltasi, tai tekemään muutoksia tai lisäämään lisätietoja, kuten tulojen vastuuvapauslauseke, sinun on tehtävä pyydetty muutos 24 tunnin kuluessa (tai nopeammin, jos yhtiö oman

harkintansa mukaan sitä vaatii) tai sulkea Blue Diamond Director -internetmarkkinointisivusto, kunnes muutokset on tehty.

7.4 Internetin käyttöä koskevat lisärajoitukset

Seuraavat säännöt pätevät kaikkiin verkkosivustoihin, riippumatta siitä onko sivusto Blue Diamond Director -internetmarkkinointisivusto vai yhtiön tuottama brändikumppaniverkkosivusto, ja kaikkiin muihin näiden toimintaperiaatteiden ja menettelytapojen sallimaan internetin käyttöön, mukaan luettuna internetvideo ja -audio, sosiaalinen media ja muut sivustot, joiden sisältö on vierailevien käyttäjien luomaa:

(a) Et saa käyttää etkä välittää muita kuin yhtiön toistavia verkkosivustoja;

(b) Et saa sisällyttää yhtiön tai kolmannen osapuolen immateriaaliomaisuutta tai omistusoikeuksien suojaamia tietoja yksilöllisiin verkkosivustosi verkkotunnuksiin/URL-osoitteisiin tai metatageihin, mihinkään muihin internetkäyttömuotoihin, mukaan luettuna näihin rajoittumatta tagit, linkit, bloginimet, sosiaaliset yhteisö sivustot, sosiaalinen media ja sovellukset, ja muihin sivustoihin, joiden sisältö on vierailevien käyttäjien luomaa, foorumit, ilmoitustaulut, blogit, wikit ja podcastit (esim. Facebook, YouTube, Twitter, Wikipedia, Flickr), tai taustakuvana;

(c) Et saa rekisteröidä verkkosivustoasi hakukoneelle tai verkkohakemistoihin käyttäen yhtiön tai kolmannen osapuolen omistamaa immateriaaliomaisuutta tai omistusoikeuksien suojaamia tietoja (esim. tavaramerkit, kauppanimet, kauppasalaisuudet ja omistusoikeudelliset materiaalit) ilman omistajalta saatua kirjallista lupaa;

(d) Et saa käyttää sponsoroituja linkkejä tai maksaa mainostamisesta internethakukoneiden ja verkkohakemistojen kautta.

(e) Saat edistää verkkosivustojasi tai -sivujasi vain henkilökohtaisten yhteydenottojen kautta; ja

(f) Saat tarjota linkkejä verkkosivustollesi tai -sivuillesi vain muilta yhtiössä rekisteröidyiltä verkkosivustoilta.

7.5 Internetvideo ja -audio

Sinua kielletään julkaisemasta minkäänlaista video- tai audiosisältöä, jonka on luonut, tuottanut, jonka omistaa tai joka liittyy (i) yhtiöön, sen tuotteisiin myyntipalkkiosuunnitelmaan tai brändikumppaneihin, tai (ii) sinuun tai kolmanteen osapuoleen millään verkkosivustolla ilman yhtiöltä ennakolta saatua kirjallista valtuutusta, tai vain, jos kyseinen julkaiseminen on erityisesti sallittua tämän luvun 3 kohdan 7.5 mukaisesti. Kielto kattaa, näihin

kuitenkaan rajoittumatta, video- tai audioäänitykset yhtiön henkilökunnasta tai yhtiön tai brändikumppanin sponsoroimista tapahtumista, kokouksista, koulutustapahtumista tai myyntiesittelyistä. Poikkeuksena tästä säännöstä ovat Blue Diamond Director -brändikumppanit, jotka saavat julkaista sekä yhtiön tuottamia video- ja audioesittelyitä, jotka yhtiö on erityisesti hyväksynyt Blue Diamond Director -brändikumppaneiden Blue Diamond Director -internetmarkkinointisivustoilla julkaistaviksi, että video- ja audioesittelyitä, jotka on rekisteröity yhtiössä ja joista on saatu rekisteröinti-ilmoitus.

7.6 Internetmyynnit

Tuotteita saa myydä internetissä vain yhtiön verkkosivustojen tai yhtiön omistamien brändikumppaneiden verkkosivustojen kautta eikä niitä saa myydä minkään tyyppisten brändikumppanin verkkosivustojen tai muun internetmuodon kautta, mukaan luettuna internetvideo ja -audio, sosiaaliset yhteisö sivustot, sosiaalinen media ja sovellukset, eikä muiden sivustojen kautta, joiden sisältö on vieraillevien käyttäjien luomaa, foorumit, ilmoitustaulut, blogit, wikit ja podcastit (esim. Facebook, YouTube, Twitter, Flickr). Blue Diamond Director -internetmarkkinointisivustoilta saa linkittää yhtiön verkkosivustoille. Internetmyyntiä koskeva rajoitus kattaa, näihin kuitenkin rajoittumatta, internethuutokaupan, rivi-ilmoitusverkkosivustot, kuten ebay.com tai craigslist.org.

7.7 Roskaposti

Sinun on noudatettava kaikkia sähköpostiviestien lähettämistä, yksityisyyttä ja sähköistä viestintää koskevia lakeja, ja sinun vastuullasi on oppia tuntemaan näiden lakien asettamat vaatimukset ja pysyä vaatimusten ajan tasalla. Sinua kielletään lähettämästä verkkosivustoasi tai brändikumppanitoimintaasi koskevaa pyytämätöntä sähköpostia henkilöille, jotka eivät ole erityisesti pyytäneet saada tietoja yhtiön liiketoimintamahdollisuudesta tai tuotteista. Jos henkilö, joka on aikaisemmin muodollisesti suostunut saamaan sähköpostitse tietoja liiketoimintamahdollisuudesta ja/tai tuotteista, pyytää sinua myöhemmin lopettamaan sähköpostiviestien lähettämisen, on sinun noudatettava tätä pyyntöä viipymättä.

8 Liidien luontipalvelut; ei puhemaksuja

8.1 Liidien luontipalvelut

Ennen kuin myyt, ostat tai käytät mitään liidiä liiketoiminnan edistämistarkoituksessa, sinun on varmennettava, että liidi on saatu asianmukaisesti ja että sen käyttäminen on laillista alueella, jossa otat yhteyttä kyseiseen liidiin.

Tähän kuuluu varmistus siitä, että liidi on laillinen markkina-alueella, jossa liidin kotiosoite on rekisteröity. Minkä tahansa liidiin liittyvän lain rikkominen on liidejä tarjoavan ja näihin yhteyttä ottavan henkilön vastuulla. Rikkomukseen syyllistyneen henkilön on korvattava yhtiölle kaikki maksut ja vahingonkorvaukset, jotka syntyvät liidin käyttöön liittyvistä säännönmukaisista tai henkilökohtaisista kiistoista.

8.2 Ei puhemaksuja; kokoukset

Et saa periä maksua puheen pitämisestä brändikumppanikokouksissa. Sinulle voidaan kuitenkin korvata kohtuulliset sinulle kokoukseen osallistumisesta ja puheen pitämisestä aiheutuneet kustannukset (esim. matka-, hotelli-, ruokailukustannukset). Jos järjestät kokouksen tai muun tapahtuman, saat periä brändikumppaneilta osallistumismaksun, mutta maksu saa ainoastaan olla kyseisen kokouksen tai muun tapahtuman kustannusten kattamiseen tarvittavan suuruinen.

9 Yhtiön tapahtumia tai työntekijöitä ei saa sisällyttää taltiointiin

Saat taltioida minkä tahansa yhtiön sponsoroiman tapahtuman, puheen tai muun esittelyn, jonka työntekijä tai muu yhtiön edustaja tekee jossakin kokouksessa, tapahtumassa tai vastaavassa, jos taltiointi on tarkoitettu omaan yksityiseen käyttöösi eikä sitä julkaista, jaella, jäljennetä tai lähetetä missään muodossa tai missään tiedotusvälineessä eikä sitä näytetä muille brändikumppaneille, mahdollisille brändikumppaneille tai asiakkaille tapahtumapaikasta riippumatta. Omaan käyttöön tämän kohdan 9 mukaisesti tehtäviä taltiointeja lukuun ottamatta et saa äänittää mitään yhtiön sponsoroimaa tapahtumaa, puhetta tai muuta esittelyä, jonka työntekijä tai muu yhtiön edustaja tekee jossakin kokouksessa, tapahtumassa tai vastaavassa ilman yhtiön ennakolta antamaa lupaa.

Luku 4. Sponsorointi

1 Sponsoriksi tuleminen

1.1 Vaatimukset

Saat toimia sponsorina vain, jos täytät kaikki sopimuksessa kuvatut vaatimukset ja hyväksyt kaikki sopimuksessa kuvatut velvollisuudet.

1.2 Uusien brändikumppaneiden sijoittaminen

Voit suositella henkilöä yhtiön brändikumppaniksi pyytämällä häntä lähettämään verkossa olevan brändikumppanin sopimuksen yhtiölle. Yhtiön hyväksyttyä brändikumppanin sopimuksen, hakija sijoitetaan pestautumisen yhteydessä nimetyn sponsorin suoraan alaisuuteen. Vaikka uuden sponsoroidun brändikumppanin katsotaankin kuuluvan tiimiisi, tämä ei itsessään luo sinulle minkäänlaista omistajuutta tähän brändikumppanin tiliin eikä mihinkään tätä brändikumppanin tiliä koskeviin tietoihin nähden. Kaikki brändikumppanit ovat osa verkostoa, ja verkosto ja kaikki verkostoa koskevat tiedot ovat yhtiön omaisuutta, eivät sponsorin.

1.3 Tarkoituksellisesti jätetty tyhjäksi

1.4 Yhtiön liidien jakelu

Kun yhtiö saa kyselyitä henkilöiltä yhtiön tuotteista tai liiketoimintamahdollisuudesta, yhtiö lähettää nämä henkilöt eteenpäin brändikumppaneillensa oman harkintansa mukaan.

2 Sponsorin vastuu

2.1 Tiimin koulutus

Sinun on valvottava, koulutettava, tuettava ja oltava jatkuvassa yhteydessä (i) kaikkiin sponsoroiimiisi brändikumppaneihin ja (ii) tiimiisi sopimusehtojen mukaisesti. Vastuualueisiisi kuuluvat muun muassa seuraavat:

(a) antaa säännöllistä myynti- ja organisatorista koulutusta, ohjeistusta ja kannustusta tiimillesi, kuten myyntipalkkiosuunnitelmassa on määritelty;

(b) tehdä parhaasi, jotta kaikki tiimisi brändikumppanit ymmärtävät sopimuksen ehdot ja noudattavat niitä sekä soveltuvia kansallisia ja paikallisia lakeja, määräyksiä ja sääntöjä;

(c) ottaa kantaa kaikkiin asiakkaan ja tiimisi jäsenen välillä syntyneisiin ristiriitoihin ja yrittää ratkaista osapuolten välisen riidan nopeasti ja sovinnollisesti;

(d) ylläpitää yhteyttä tiimiisi ja olla käytettävissä vastaamaan kysymyksiin;

(e) järjestää koulutusta varmistaaksesi, että tiimisi tuotemyynnit ja mahdollisuustapaamiset suoritetaan sopimuksen, nykyisen yhtiön kirjallisuuden ja paikallisten lakien, määräysten ja sääntöjen mukaisesti;

(f) valvoa henkilökohtaisesti sponsoroimiesi ja tiimisi henkilöiden toimintaa ja toimia vilpittömästi yhtiötä kohtaan ehkäisten näiden toimintaperiaatteiden ja menettelytapojen rikkomista ja yhtiön myyntipalkkiosuunnitelman manipulointia;

(g) valvoa ja auttaa tiimiäsi tämän pyrkiessä myymään yhtiön tuotteita asiakkaille; ja

(h) toimia yhteistyössä yhtiön kanssa tiimiäsi koskevista selvittelyistä ja pyydettyä toimittaa yhtiölle kaikki selvitykselle olennainen tieto.

2.2 Linjan vaihto

Et saa kannustaa, houkutella, yrittää suostutella tai muulla tavoin auttaa toista brändikumppania siirtymään toiselle sponsorille. Tämä aiheuttaa tarpeettoman ja kohtuutonta häiriötä sopimusosapuolten, yhtiön ja brändikumppaneiden välille. Kielto kattaa rajoituksetta taloudellisen tai muun aineellisen kannusteen tarjoamisen toiselle brändikumppanille, jotta tämä sanoisi irti olemassa olevan brändikumppanin tilinsä siirtääkseen sen toiselle sponsorille. Hyväksyt, että tämän säännön rikkominen aiheuttaa parantumatonta vahinkoa yhtiölle ja hyväksyt, että kieltomääräys on sopiva oikeussuojakeino tämän vahingon estämiseksi. Yhtiö voi myös määrätä seuraamuksia brändikumppanille, joka yrittää houkutella tai kannustaa brändikumppania vaihtamaan toiseen sponsorilinjaan.

2.3 Tuotteiden tai liiketoiminnan tukimateriaalien ja palveluiden ostoa ei edellytetä

Et saa vaatia ketään brändikumppania tai mahdollista brändikumppania ostamaan tuotteita tai liiketoiminnan tukimateriaaleja ja -palveluja tai antaa ymmärtää, että brändikumppaniksi tuleminen edellyttää niiden ostamista.

2.4 Yhtiön lomakkeisiin annettava oikeat tiedot

Et saa kannustaa tai auttaa brändikumppania tai mahdollista brändikumppania antamaan väärää tai totuudenvastaisia tietoja brändikumppanin sopimuksessaan tai muissa yhtiön lomakkeissa.

2.5 Tiimisi kommunikointi yhtiön kanssa

Et saa mistään syystä lannistaa tai yrittää estää tai estää brändikumppania ottamasta yhteyttä suoraan yhtiöön tai yhtiötä ottamasta suoraan yhteyttä brändikumppaniin. Sinun velvollisuuksiisi kuuluu edesauttaa kommunikointia tiimisi brändikumppanin ja yhtiön välillä tiimisi brändikumppanin tai yhtiön tätä pyytäessä.

3 Kansainvälinen liiketoiminta

3.1 Kansainvälinen liiketoiminta

Saat sopimuksen puitteissa harjoittaa liiketoimintaa brändikumppanina millä tahansa valtuutetulla markkina-alueella. Jos markkina-alue on avaamaton, toimintasi rajoittuu käyntikorttien antamiseen ja kokousten vetämiseen ja järjestämiseen sekä niihin osallistumiseen, kunhan kokousten osallistujamäärä, itsesi mukaan luettuna, ei ylitä viittä henkilöä. Et saa käyttää lentolehtisiä, tehdä pyytämättömiä soittoja, lähettää joukkosähköpostia, mainontaa tai muuta joukkokaupittelua houkutellaksesi osallistujia näihin kokouksiin. Avaamattomilla markkina-alueilla et saa:

(a) millään tavalla tuoda yhtiön tuotteita tai tuotenäytteitä maahan tai edesauttaa niiden tuontia etkä myydä niitä tai antaa niitä lahjana tai jaella niitä;

(b) asettaa esille mainosmateriaaleja tai jaella yhtiötä, sen tuotteita tai tilaisuutta edistäviä materiaaleja, paitsi yhtiön hyväksymät liiketoiminnan tukimateriaalit, jolle yhtiö on voinut antaa erityisen valtuutuksen jaettavaksi nimetyissä avaamattomilla markkina-alueilla;

(c) yrittää suostutella tai neuvotella sopimuksia, joiden tarkoitus on saada avaamattoman markkina-alueen kansalainen kiinnostumaan mahdollisuudesta, tietystä sponsorista tai tietyn linjan sponsoroinnista. Tämän lisäksibrändikumppanitt eivät saa kirjata avaamattomien maiden kansalaisia tai asukkaita brändikumppaneiksi ei-valtuutetuilla markkina-alueilla, eivätkä käyttää valtuutettujen maiden brändikumppanin sopimuslomakkeita, ellei kyseisellä avaamattoman maan kansalaisella tai asukkaalla ole ilmoittautumishetkellä oleskelulupaa ja laillista valtuutusta työskennellä valtuutetulla markkina-alueella. Sponsorin vastuulla on varmistaa, että asuinmaaehto ja työ lupavaatimuksia noudatetaan. Yrityksen, kumppanuuden tai muun laillisen tahon jäsenyys, niissä osallisena oleminen tai näiden omistajuus ei itsessään takaa valtuutetun markkina-alueen asuinmaaehtojen ja

työlupavaatimusten täyttymistä. Jos brändikumppanin tiliin osallistuja ei pysty esittämään näyttöä asuinmaasta tai työluvasta yhtiön sitä pyytäessä, yhtiö voi oman harkintansa mukaan mitätöidä brändikumppanin sopimuksen sen alusta alkaen;

(d) ottaa vastaan rahaa tai vastaavaa, olla osana rahansiirtoja käsittävissä toiminnoissa mahdollisen brändikumppanin kanssa joko henkilökohtaisesti tai agentin kautta tai toiminnoissa, jotka käsittävät yhtiön tuotteita tai tilaisuuden, mukaan luettuna tilojen vuokraus tai ostot yhtiöön liittyviä liiketoimintatarkoituksia varten, tai

(e) edistää, edesauttaa tai suorittaa toimintoja, jotka ylittävät näiden toimintaperiaatteiden ja menettelytapojen asettamat rajoitukset ja joiden yhtiö oman harkintansa mukaan katsoo olevan ristiriitaisia yhtiön liiketoiminnan tai eettisten intressien kanssa kansainvälistä laajentumista ajatellen.

3.2 Kokoukset valtuutetulla markkina-alueella, joissa on osanottajia avaamattomilta markkina-alueilta

Jos pidät valtuutetulla markkina-alueella kokouksen, johon osallistuu ihmisiä avaamattomilta markkina-alueilta, näihin henkilöihin kohdistuvat kaikki avaamattomilla markkina-alueilla sen asukkaisiin tai kansalaisiin pätevät rajoitukset. Tämä tarkoittaa muun muassa, että he eivät saa hakea brändikumppaniksi brändikumppanin sopimuksella tai ostaa tuotteita tuontitarkoituksiin (mukaan luettuna henkilökohtainen käyttö).

3.3 Kansainvälinen sponsorisopimus

Jos haluat harjoittaa liiketoimintaa valtuutetulla markkina-alueella, joka ei ole asuinmaasi, sinun on noudatettava kaikkia tämän valtuutetun markkina-alueen lakeja, mukaan luettuna rajoituksetta kaikki vero-, maahanmuutto-, viisumi-, lisenssi- ja rekisteröintivaatimukset.

Tämän lisäksi ennen liiketoimien aloittamista valtuutetulla markkina-alueella, joka ei ole asuinmaasi, sinun on allekirjoitettava kansainvälinen sponsorisopimus, jos tällaista ei ole vielä allekirjoitettu osana brändikumppanin sopimusta. Yhtiö pidättää itsellään oman harkintansa mukaan oikeuden hylätä tai kumota valtuutuksesi kansainvälisenä sponsorina valtuutetulla markkina-alueella ennakolta annetulla kirjallisella ilmoituksella²⁸. Kun allekirjoitat kansainvälisen sponsorisopimuksen, yhtiö antaa sinulle oikeuden sponsoroida uusia brändikumppaneita valtuutetulla markkina-alueella, joka ei ole asuinmaasi. Luvun 2 kohdan 4.11 mukaisesti

²⁸ **Ranska:** Yhtiö pidättää itsellään oman harkintansa mukaan oikeuden hylätä tai kumota valtuutuksesi kansainvälisenä sponsorina valtuutetulla markkina-alueella 90 päivän kirjallisella enakkovaroituksella, lukuun ottamatta törkeää väärinkäytöstä tai vakavaa sopimusrikkomusta.

kansainvälinen sponsorisopimus ei anna sinulle oikeutta markkinoida tuotteita millään valtuutetulla markkina-alueella.

3.4 Manner-Kiina

Kiinassa sovellettava liiketoimintamalli eroaa kaikkien muiden markkina-alueiden liiketoimintamallista. Manner-Kiina ei ole valtuutettu markkina-alue ja ennen liiketoiminnan aloittamista Manner-Kiinassa sinun on tunnettava kaikki nykyiset yhtiön Manner-Kiinalle asettamat säännöt ja ehdot ja noudatettava niitä.

3.5 Nimenomainen ennakkomyyntitoiminnan kieltö tietyissä maissa

Yhtiö pidättää itsellään oikeuden nimetä tietyt maat, joissa ennakkomarkkinointitoiminta on nimenomaisesti kielletty. Sinun vastuullasi on varmistaa yhtiön nykyisen yhteyshenkilön kautta ennen avaamattomalla markkina-alueella suoritettavia ennakkomyynnin avajaistoimintoja, että kyseinen markkina-alue ei ole kiellossa.

3.6 Oikeussuojakeinot

Jos et noudata tämän luvun kohdassa 3 annettuja määräyksiä, yhtiö voi kieltää osallistumisesi kyseisille kansainvälisille markkinoille sopivaksi katsomakseen ajaksi ja voi kohdistaa sinuun luvussa 6 esitettyjä oikeussuojakeinoja sopimuksen sallimien muiden oikeussuojakeinojen lisäksi. Oikeussuojakeinojen tulee olla objektiivisia ja syrjimättömiä. Kielto voi kattaa seuraavat, niihin kuitenkin rajoittumatta: rajoituksen, joka koskee oikeuttasi sponsoroida uusia brändikumppaneita kyseisillä kansainvälisillä markkinoilla; kieltäytymisen bonusten maksamisesta sinulle ja ylälinjallesi vastaten volyyminä, jonka tiimisi on aikaansaanut kyseisillä kansainvälisillä markkinoilla. Sinulta saatetaan evätä vuoden ajaksi etuoikeudet, jotka perinteellisesti kuuluvat ja jaetaan brändikumppaneille, kuten yritystapahtumien yhteydessä tai yrityksen kirjallisuudessa annetut tunnustukset.

3.7 Osallistumisluvan pyyntö

Jos et ole pystynyt osallistumaan tietyillä markkinoilla koska rikoit tämän luvun 4 kohdan 3 sääntöjä, sinun on pyydettävä yhtiöltä kirjallisesti lupaa olla osana kyseisellä markkina-alueella kieltoajan päätyttyä.

3.8 Ei oikeuksista luopumista

Tämän luvun 4 kohdan 3 määräykset eivät vaikuta yhtiön oikeuksiin, jotka on määritetty muualla näissä

toimintaperiaatteissa ja menettelytavoissa tai sopimuksessa.

Luku 5. Rajoittavat sopimukset

1 Verkoston omistajuus

Tunnustat ja hyväksyt seuraavat: (i) Verkostoa suojataan arvokkaana, omitusoikeudellisena kauppasalaisuusomaisuutena, jonka omistaa yhtiö; (ii) verkosto on kehitetty yhtiön ja brändikumppaneiden yksinomaista etua ajatellen näiden edistäessä yhtiön valtuutettuja liiketoimia ja tuotteita verkostossa; (iii) verkoston suojaaminen on olennaisen tärkeää sekä yhtiön että brändikumppaneiden menestykselle; ja tämän luvun määrittämien velvollisuuksiesi rikkominen aiheuttaa korvaamatonta vahinkoa verkostolle, yhtiölle ja muille brändikumppaneille. Edellä mainitun perusteella hyväksyt, että näiden toimintaperiaatteiden ja menettelytapojen luvussa 5 määritettyjen velvollisuuksiesi rikkominen aiheuttaa tarpeettoman ja kohtuuttoman sopimusosapuolten, yhtiön, sen brändikumppaneiden ja asiakkaiden häirinnän sekä vahingoittaisi yhtiön ja verkoston kilpailuetuja ja integriteettiä.

2 Rajoittavat sopimukset

2.1 Ei tyrkytystä/kaupittelua

(a) Kolmannen osapuolen tuotteiden ja palveluiden myynti. Et saa millään tavalla suoraan tai välillisesti edistää, markkinoida tai myydä tuotteita tai palveluja toiselle verkoston liiketoimintayksikölle tai yksilölle, ellei sinulla ole liikesuhdetta tähän brändikumppaniin ajalta ennen tämän henkilön tulemistä brändikumppaniksi. Esimerkiksi, jos omistat parturikampaamon ja brändikumppanina sponsoroit tiettyä asiakastasi, josta sittemmin tulee brändikumppani, voit tällöin jatkaa palvelujesi ja hiustuotteiden myymistä kyseiselle asiakkaalle parturikampaamossasi. Edellä sanotusta huolimatta et saa tarjota kolmannen osapuolen tuotteita, palveluja tai mahdollisuuksia yhtiön tuotteiden myynnin yhteydessä, etkä saa myöskään pakata kolmannen osapuolen tuotteita, palveluja tai mahdollisuuksia yhtiön tuotteiden kanssa tai tarjota tai edistää kolmannen osapuolen tuotteita, palveluja tai mahdollisuuksia yhtiön tai brändikumppaneiden kokouksissa, puhelinsoittojen aikana tai muiden yhtiöön liittyvien tapahtumien yhteydessä ilman ennakolta saatua kirjallista lupaa.

(b) Rekrytointi toiselle suoramyntytyhtiölle. Et saa millään tavalla suoraan tai välillisesti rekrytoida, houkutella tai sponsoroida brändikumppania tai asiakasta (i) muodostamaan suhdetta, (ii) edistämään, myymään tai ostamaan tuotteita tai palveluja, (iii) osallistumaan myyjänä (iv) tai muutoin olemaan yhteydessä

suoramyyntiyhtiöön tai kannustaa brändikumppania tai asiakasta tekemään näin tai päättämään tai muuttamaan suhdettaan yhtiöön.

(c) Velvoitteen kesto. Tässä alakohdassa esitetyt velvoitteesi kestävät kaksi vuotta irtisanoutumis-, päättämis-, siirtopäivästä tai muusta brändikumppanin tilisi omistajuussuhteen muutoksesta, tai laissa pisimmän sallitun ajan.

(d) Kieltomääräys. Muiden yhtiölle maksettavien vahingonkorvausten lisäksi väliaikainen tai pysyvä kielto määräys on asianmukainen oikeussuojakeino estämään tulevia vahinkoja verkostolle ja yhtiölle.

2.2 Yksinoikeus

(a) Tunnustat ja hyväksyt, että brändikumppani tai brändikumppanin tili ja henkilö, jolla on hyötysuhde brändikumppanin tilillä (mukaan luettuna puoliset ja avopuolisot), joka on saavuttanut nimiketason Ruby Partner tai sitä korkeamman, palkitaan, saa julkista tunnustusta ja on yhtiön muilla tavoin edistämä tärkeänä johtohahmona brändikumppaneille. Vähintään Ruby Partner-tason saavuttaneena brändikumppanina sinulta odotetaan kohtuullisesti, että myyt ainoastaan yhtiön tuotteita, koulutat brändikumppaneita tiimissäsi ja edistät yhtiön liiketoimintaa. Tämän johdosta erillisen jatkuvan palkkion saamisen ehtona tiimisi Brand Representative -tasoilta 3–6 ja tullaksesi tunnustetuksi Ruby Partner-tason johtohahmona brändikumppaneille yhtiötapauksissa, et saa olla osallisena minkään muun suoramyyntiyhtiön toiminnoissa.

(b) Jos osallistut jonkin muun suoramyyntiyhtiön liiketoiminnan kehittämiseen ollessasi vähintään Ruby Partner-tason brändikumppani, brändikumppanin tili ei sovellu saamaan Brand Representative Breakaway -bonusta tiimisi Brand Representative -tasoilta 3–6 niiden kausien aikana, jolloin sinä, aviopuolisosi, avopuolisosi tai henkilö, jolla on hyötysuhde brändikumppanin tiliisi (i) toimii toisen suoramyyntiyhtiön liiketoiminnan kehittämisessä, (ii) säilyttää hyötysuhteen tällaiseen yhtiöön riippumatta siitä, kuinka monta Breakaway Brand Representatives -brändikumppania sinulla on ensimmäisellä tasolla tai siitä, mitä muita oikeutuksia sinulla on maksuihin tasoilta 3–6.

(c) Suostut ilmoittamaan yhtiölle 5 päivän kuluessa toiselle suoramyyntiyhtiölle suoritetusta ensimmäisestä liiketoiminnan kehittämiseen osallistumisesta, kertomalla, että sinä, aviopuolisosi, avopuolisosi tai hyötysuhteessa oleva henkilö brändikumppanin tililläsi on osana mainittua liiketoiminnan kehittämistä. Suostut lisäksi siihen, että osallistuttuasi kyseiseen liiketoiminnan kehittämiseen, et enää saa Brand Representative Breakaway -bonuksia Brand Representative-tasoilta 3–6 edellisen kappaleen esittämällä tavalla. Hyväksyt myös, että (i) olet velvollinen maksamaan yhtiölle takaisin Brand Representative Breakaway -bonukset, joita sait ollessasi osallisena mainittua liiketoiminnan kehittämistä, huolimatta siitä, ilmoititko yhtiölle tästä tämän kappaleen (c) vaatimalla tavalla ja (iii) yhtiöllä on oikeus periä takaisin kyseiset summat vähentämällä velkasi

muista menneistä, nykyisistä tai tulevista bonuksista, jotka voivat olla maksettavissa sinulle myyntipalkkiosuunnitelman mukaan. Jos et ilmoita yhtiölle toimistasi toisen suoramyntiyhtiön liiketoiminnan kehittämisessä, tämä katsotaan näiden toimintaperiaatteiden ja menettelytapojen rikkomukseksi, mikä voi yhtiön osalta johtaa muihin aloitteisiin, mukaan luettuna brändikumppanin tilisi päättäminen.

2.3 Luottamukselliset tiedot

Brändikumppanin asemassasi sinulla on pääsy luottamuksellisiin tietoihin, joiden tunnustat olevan omistusoikeuden suojaamia, erittäin arkaluontoisia ja arvokkaita yhtiön liiketoiminnan kannalta. Nämä tiedot ovat käytettävissäsi yhtiön tuotteiden myynnin tukemiseksi, ja brändikumppaneiksi pyrkivien kolmansien osapuolten etsimistä, kouluttamista ja sponsorointia varten sekä liiketoimintasi kasvattamisen tueksi. Sinä ja yhtiö hyväksytte ja tunnustatte, että ilman luottamuksellisuus- ja salassapitovelvollisuussopimusta yhtiö ei antaisi näitä luottamuksellisia tietoja käyttöösi. Brändikumppanin sopimuksesi ollessa voimassa ja neljän vuoden ajan brändikumppanin sopimuksen päättymisen jälkeen et mistään syystä, et omasta puolestasi etkä kenenkään muun puolesta

- paljasta verkostoon liittyvää tai siinä pidettyjä luottamuksellisia tietoja kenellekään kolmannelle osapuolelle suoraan etkä välillisesti;
- paljasta suoraan etkä välillisesti salasanaa tai muuta pääsykoodia verkostoon;
- käytä luottamuksellisia tietoja kilpaillaksesi yhtiön kanssa tai muussa kuin yhtiön edistämistarkoituksessa; tai
- käytä etkä paljasta kenellekään henkilölle verkostoon liittyviä tai siinä pidettyjä luottamuksellisia tietoja, jotka saatiin brändikumppanin sopimuksesi ollessa voimassa.

Kun brändikumppanin tiliäsi ei uusita, se irtisanotaan tai se päättyy, tuhoat kaikki luottamukselliset tiedot tai palautat ne yhtiölle. Tämän kohdan 2.3 velvollisuudet säilyvät, vaikka brändikumppanin sopimuksesi sanottaisiin irti tai kun se päättyy.

2.4 Brändikumppanin tilisi tietojen luottamuksellisuus

Asemassasi brändikumppanina saatat saada tietoja muista brändikumppaneista ja näiden alalinjan organisaatioista yhtiön oman harkinnan mukaan, jolloin tietojen ainoa tarkoitus on antaa sinun tukea näiden brändikumppanin tilien ja niiden tiimien liiketoimintaa. Nämä tiedot ovat erittäin luottamuksellisia etkä saa paljastaa tietoja brändikumppanin tilistä tai tämän tiimistä muille brändikumppaneille tai muulle taholle.

Käyttämällä pääsyoikeuttasi näihin tietoihin suostut nimenomaisesti noudattamaan näitä rajoituksia ja tunnustat, että ilman luottamuksellisuus- ja salassapitovelvollisuussopimusta, yhtiö ei antaisi näitä brändikumppaneiden tilejä ja niiden tiimiä koskevia tietoja käyttöösi.

2.5 Halventamiskielto

Ottaen huomioon yhtiön sinulle brändikumppanina antaman tunnustuksen, sen jakamat bonukset ja palkkiot, sinä et halvenna yhtiötä, muuta yhtiötä tai henkilöä, mukaan luettuna rajoituksetta muut brändikumppanit, yhtiön tuotteet, myyntipalkkiosuunnitelma, toimintaperiaatteet ja menettelytavat tai yhtiön työntekijät. Halventamisen seurauksena brändikumppanin tilisi toiminta voidaan lopettaa.

2.6 Oikeussuojakeinot

Tunnustat, että yhtiölle koituu korjaamatonta vahinkoa, jos luottamuksellisia verkostoa koskevia tietoja käytetään tai paljastetaan luvattomasti tai jos toinen suoramyyntiyhtiö rekrytoisi nykyisiä brändikumppaneita tämän luvun kohdan 2.1 vastaisesti ja että rahalliset korvaukset eivät riittäisi tämänkaltaisten vahinkojen korjaamiseen. Tämän vuoksi, jos rikot jotakin tämän luvun 5 vaatimusta, yhtiöllä on oikeus kieltomääräykseen tai väliaikaiseen lähestymiskieltoon ilman sinulle ennakoon annettua ilmoitusta, rajoittamalla valtuuttamattomat luottamuksellisten tietojen paljastukset tai käytön, tämän ratkaisun ollessa lisänä muille oikeussuojakeinoille, mukaan luettuna vahingonkorvaukset. Tässä tapauksessa, jos yhtiö voittaa, sitoudut korvaamaan yhtiölle sille välttämättömistä asian laillisista käsittelyistä aiheutuneet kustannukset ja kohtuulliset asianajajamaksut. Sinä luovut oikeudestasi sitoviin yhtiöön kohdistuviin vaatimuksiin, jotka soveltuvat väliaikaiseen lähestymiskieltoon ja/tai kieltomääräykseen.

2.7 Täytäntöönpanokelpoisuus

Jos jokin tämän luvun 5 määräyksistä katsotaan tai määrätään toimivaltaisessa tuomioistuimessa tai välimiehen toimesta ylittävän soveltuvan lain sallimat rajat, ovat jäljelle jääneet määräykset kuitenkin päteviä ja täytäntöönpanokelpoisia suurimmassa sallitussa, mainitun tuomioistuimen tai välimiehen määrittämässä laajuudessaan, ja kyseiset määräykset korjataan suurimpaan sallittuun, mainitun tuomioistuimen tai välimiehen määrittämään laajuuteen. Loput tämän luvun 5 määräyksistä ja suojauksista pysyvät voimassa muuttumatta.

Luku 6. Sopimuksen täytäntöönpano

1 Sopimus

Hyväksyt, että sinun ja yhtiön välinen suhde perustuu kokonaisuudessaan kirjalliseen sopimukseen. Yhtiö voi muuttaa sopimusta näissä toimintaperiaatteissa ja menettelytavoissa kuvatulla tavalla. Sinä et saa muuttaa sopimusta, ellei muutos ole kirjallinen ja sinun ja yhtiön laillisesti valtuutetun edustajan allekirjoittama. Sinä eikä yhtiö ette voi väittää, että sopimusta on (i) muunneltu tai muutettu käytännön tai tekotavan tai toimintatavan seurauksena, (ii) on muokattu tai muutettu yhtiön virkailijan tai työntekijän antamalla suullisella lausunnolla tai (iii) yhtiön ja sinun välilläsi on sopimuksen kaltainen tai välillinen sopimus.

2 Brändikumppanin tilin edustajien toimet

Edustajien, mukaan luettuna aviopuoliso, partneri tai brändikumppanin agentti, toimet katsotaan brändikumppanin tilin toimiksi ja sopimusehdot pätevät niihin.

3 Selvitys-, rankaisu- ja päättämistoimenpiteet

3.1 Väitetyn rikkomuksen raportointi

Kaikki rikkomukset on raportoitava kirjallisina ja lähetettävä yhtiön brändikumppaneiden sääntöjennoudattamista selvittävälle komitealle ("DCRC") sen henkilön toimesta, jolla on tieto väitetystä rikkomuksesta. Yhtiö saa myös selvittää väitettyjä rikkomuksia, joista se saa tiedon omien itsenäisten lähteidensä tai sisäisen selvityksen kautta. Yhtiö saa ryhtyä toimiin sisäisten selvitystensä perusteella milloin tahansa eikä se ole sidottu tämän luvun 6 kohdassa 3.2 määritettyihin aikarajoihin.

3.2 Aikaraja rikkomuksen raportoinnille

VOIDAKSEEN ESTÄÄ AIHEETTOMIA VÄITTEITÄ HÄIRITSEMÄSTÄ BRÄNDIKUMPPANEIDEN TILIEN JA YHTIÖN LIIKETOIMINTAA, YHTIÖ EI RYHDY TOIMIIN VÄITETYN SOPIMUSEHTOJEN RIKKOMUKSEN PERUSTEELLA, JOTA EI OLE ILMOITETTU YHTIÖLLE JA DCRC:LLE KIRJALLISESTI KAHDEN VUODEN KULUESSA VÄITETYN RIKKOMUKSEN AJANKOHDASTA.

VÄITETTYIHIN RIKKOMUKSIIN VIITATAAN TERMILLÄ ”KIISTA”, JOKA MÄÄRITETÄÄN EDELLEEN LUVUN 7 KOHDASSA 3, MÄÄRITETTYJEN TERMIEN SANASTO.

3.3 Oikeuden yksityisyyteen tasapainottaminen

Yhtiön selvittävien toimenpiteiden ja riitojenratkaisumenettelyprosessin tarkoituksena on tasapainottaa oikeutesi yksityisyyteen ja muiden brändikumppaneiden oikeudet ja yhtiön oikeudet. Tämän johdosta kaikki yhtiölle tulleet tiedot ja näyttö pysyvät yhtiössä, kunnes kiista siirtyy välimiesmenettelyyn, jolloin sinulle ja muille osallisena oleville brändikumppaneille paljastetaan tiedot, jotka yhtiö katsoo tarpeelliseksi paljastaa. Ennen tietojen paljastamista yhtiö ottaa huomioon (i) kiistan monimutkaisuuden, (ii) velvollisuuden tasapainottaa oikeutta yksityisyyteen ja paljastamisvelvollisuuksia. Jos kiista siirtyy välimieskäsittelyyn, kaikki tiedot ja näyttö annetaan käytettäväksi luvussa 7 kuvattujen kiistojen välimiesmenettelyn sääntöjen ja menettelytapojen mukaisesti.

3.4 Menettelytapa

Sopimuksen antamat oikeutesi riippuvat kaikkien sopimuksen sanelemien velvollisuuksiesi täyttämisestä. Jos yhtiö tulee siihen johtopäätökseen, että olet rikkonut sopimusehtoja, yhtiö voi, perustuen kiistan luontoon, ryhtyä seuraaviin toimiin: (i) sanoa irti brändikumppanin tilisi välittömästi tai ryhtyä muihin tämän luvun 6 kohdassa 3.7 esitettyihin toimiin, (ii) siirtyä suoraan välimiesmenettelyyn luvun 7 mukaisesti tai (iii) ryhtyä väitettyä kiistaa ratkoviin toimiin seuraavasti:

(a) Kirjallinen ilmoitus. Saat kirjallisen ilmoituksen yhtiöltä, joka ilmoittaa sinun rikkoneen tai ehkä rikkoneen sopimusehtoja.

(b) Vastaukset ja yhtiön kiellot. Voit esittää kirjallisesti kaikki tiedot, joiden uskot olevan olennaisia väitetyille kiistalle 10 päivän kuluessa kirjallisen ilmoituksen saamisesta. Voit toimittaa tietoja henkilöistä, joilla on olennaisia tietoja, heidän nimensä, osoitteet ja muut asianmukaiset yhteystiedot, ja kaikkien olennaisten asiakirjojen jäljennökset. Jos et vastaa kirjalliseen ilmoitukseen tai jos et toimita kaikkia olennaisia tosiseikkoja ja tietoja, yhtiö voi ryhtyä asianmukaisiksi katsomiinsa toimiin. Yhtiöllä on oikeus kieltää brändikumppanin tilisi toimet (tuotetilausten jättäminen, sponsorointi, bonusten saanti jne.) kirjallisen ilmoituksen lähettämisen ajankohdasta alkaen lopulliseen päätökseen saakka.

(c) CRC. Yhtiö käy läpi 10 päivän kuluessa lähettämäsi tai oheishenkilöiden lähettämät tiedot ja kaikki tiedot, jotka yhtiö on muista riippumattomasti saanut tietoonsa. CRC tekee lopullisen päätöksen kiistasta ja

toimista, joihin yhtiö aikoo ryhtyä, jos mihinkään, ja lähettää sinulle CRC:n päätöksen. Yhtiö voi oman harkintansa mukaan lähettää kopion CRC:n päätöksestä muille kiistan osapuolille.

3.5 Brändikumppaneiden sääntöjennoudattamiskysymysten muutoksenhakukomitea (CAC)

Jos yhtiö ryhtyy välittömiin toimiin, kuten kuvattu tämän luvun kohdassa 3.7 tai jos CRC on tehnyt päätöksen kiistassa, sinä voit 10 päivän kuluessa kirjallisen ilmoituksen saamisesta jättää kirjallisen muutoksenhakupakettin CAC:lle. Kirjallisesta ilmoituksesta tulee ilmetä yhtiön välittömään toimeen tai CRC:n päätökseen kohdistuvan vastaväitteen kuvaus. CAC käy lävitse muutoksenhakupaketin 90 päivän kuluessa kirjallisen ilmoituksesi saamisesta ja antaa kirjallisen ilmoituksen (i) lopullisesta päätöksestään, (ii) lisäajan tarpeesta tai (iii) siitä, että asia tulee siirtää suoraan välimiesmenettelyyn luvun 7 mukaisesti. Jos CAC on päättänyt, että asia tulee siirtää suoraan välimiesmenettelyyn, ja sinä päätät olla osallistumatta menettelyihin, välimiesmenettelyssä tehty päätös on kuitenkin sinuakin sitova. Kun CAC on tullut lopulliseen päätökseen, se lähettää sinulle kirjallisen ilmoituksen ja sinulla on 60 päivää CAC:n päätöksestä pyytää välimiesmenettelyä CAC:n päätökselle.

3.6 Sopimusrikkomus ja yhtiön toimet

Päätettyään, että sopimusta on rikottu, yhtiö voi oman harkintansa mukaan sanoa irti sopimuksesi; päätöksen tulee pohjautua objektiivisiin perusteluihin, ei syrjintään. Sopimuksen irtisanomisen lisäksi tai sen sijasta, yhtiö voi myös ryhtyä muihin asianmukaisiksi katsomiinsa toimiin, mukaan lukien johonkin tai kaikkiin seuraavista (määräytyy sopimusrikkomuksen mukaan):

(a) ilmoittaa sinulle kirjallisesti yhtiön huolenaiheista ja yhtiön aikeista päättää sopimuksen sinulle antamat oikeudet, jos epätyytyttävät toimesi jatkuvat;

(b) lakkauttaa sopimuksen sinulle antamat oikeudet;

(c) valvoa tulevaa suoritusasi tietyn ajanjakson;

(d) yksilöidä erityiset toimet, joihin sinun on ryhdyttävä oikaistaksesi epätyytyttävät toimesi ja vaatia sinua antamaan yhtiölle kirjallinen kuvaus seikoista, joihin aiot ryhtyä täyttääksesi sopimusvelvollisuutesi;

(e) lopettaa yhtiön sopimusvelvollisuuksien täyttäminen ja lakkauttaa sopimuksen sanelemat etuoikeutesi, mukaan luettuna rajoituksetta irtisanoa tai keskeyttää oikeutesi saada palkintoja, irtisanoa oikeutesi tunnustamiseen yhtiön tilaisuuksissa tai yhtiön mediassa (julkaisut, videot jne.), irtisanoa oikeutesi osallistua yhtiön tai brändikumppaneiden sponsoroimiin tapahtumiin, irtisanoa oikeutesi tilata yhtiön tuotteita, irtisanoa

oikeutesi saada promootioita osana myyntipalkkiosuunnitelmaa, tai irtisanoa oikeutesi toimia kansainvälisenä sponsorina; nimiketasosi alentaminen ja keskeyttäminen, väliaikaisesti tai pysyvästi, oikeutesi saada bonuksia volyymien mukaan yhdellä tai useammalla alalinjasi organisaation tasolla, luvun 2 osion 6.6 ehtojen mukaisesti; päättää statuksesi tai soveltuvuutesi tulla tunnustetuksi ”brand Representativena” myyntipalkkiosuunnitelman kautta;

(f) pienentää tekemistäsi ja tiimisi tekemistä myynneistä kertyneiden bonusten maksamista joko osittain tai kokonaan, luvun 2 osion 6.6 ehtojen mukaisesti;

(g) määrätä tiimisi joko osittain tai kokonaan toiselle sponsorille;

(h) periä korvauksia brändikumppanin tililtäsi rikkomuksen aiheuttamista vahingoista;

(i) ryhtyä yhtiön asianmukaisiksi katsomiin toimiin suojatakseen yhtiötä ja sen verkostoa; ja

(j) hakea kieltomääräystä tai muita laillisia oikeussuojakeinoja.

3.7 Välitön toiminta

Jos yhtiö päättää oman harkintansa mukaan, että kiista vaatii välitöntä toimintaa tai jos yhtiö on ilmoittanut sinulle aikaisemmin ryhtyvänsä rikkomuksen vaatimiin välittömiin toimiin tai toimiin, jotka ovat samankaltaiset kuin kyseissä ilmoituksessa mainitut toimet, voi yhtiö ryhtyä asianmukaisiksi katsomiinsa välittömiin toimiin tai oikeussuojakeinoihin, mukaan luettuna brändikumppanin tilin tai oikeuden bonusten saantiin ja yhtiön tuotteiden tilaamiseen irtisanominen. Yhtiö antaa sinulle kirjallisen ilmoituksen toimistaan. Voit tässä luvussa kuvatun mukaisesti hakea muutosta yhtiön päätökseen 10 arkipäivän kuluessa.

3.8 Oikeussuojakeinot

Yhtiö pidättää itsellään oikeuden käyttää tässä luvussa mainittuja oikeussuojakeinoja oman harkintansa mukaan. Vaikka yhtiö ei käyttäisi kyseisiä oikeussuojakeinoja tai viivästyisi niiden käytössä, ei se poista yhtiön oikeutta käyttää kyseisiä oikeussuojakeinoja.

3.9 Sopimuksen irtisanominen

(a) Luvun 6 kohdan 3.9 ehtojen mukaisesti (i) voit sanoa irti brändikumppanin tilisi milloin tahansa²⁹ ilman irtisanomisesta koituvia kustannuksia tai sanktioita toimittamalla yhtiölle allekirjoitetun kirjallisen irtisanomisilmoituksen; (ii) yhtiö voi sanoa irti brändikumppanin tilisi tämän luvun kuvaamalla tavalla; ja (iii) yhtiö voi sanoa irti brändikumppanin tilisi ilman ilmoituksen antamista, jos et ole harjoittanut liiketoimintaa tililläsi 12 peräkkäisenä kuukautena³⁰. **Katso tämän luvun viitteet, jotka koskevat irtisanomiseen ja yhtiölle maksettuihin summiin liittyviä erityisoikeuksia, joita sinulla voi olla.**

(b) Jos sanot irti brändikumppanin tilisi, irtisanominen tulee voimaan myöhempänä näistä ajankohtana: (i) päivä, jolloin yhtiö vastaanottaa irtisanomisilmoituksesi, (ii) kirjallisessa ilmoituksessasi annettu päivämäärä.

(c) Brändikumppanin tilisi irtisanomisen johdosta menetät kaikki oikeudet ja edut jakelijana, mukaan lukien pysyvä tiimisi menetys. Kun brändikumppanin tilisi on irtisanottu, joko omasta tai yhtiön toimesta, voit hakea uudelleen brändikumppaniksi lähettämällä yhtiölle uuden brändikumppanin sopimuksen näiden toimintaperiaatteiden ja menettelytapojen luvun 1 kohdassa 3.3 määrittämän odotusajan umpeuduttua. Uuden

²⁹ Sinulla on oikeus peruuttaa brändikumppanin sopimus 14 päivän kuluessa sen lähettämisestä toimittamalla yhtiölle kirjallinen ilmoitus, jolloin sinulla on oikeus *(aikajakso voi vaihdella valtuutettujen markkina-alueiden välillä - tämän viitteen lopussa annetaan maakohtaisten aikajakso)*:

(i) saada takaisin kaikki yhtiölle maksamasi rahat tämän myyntijärjestelmän ja tämän sopimuksen säännösten mukaisesti; ja

(ii) palauttaa Nu Skin -paikallisyhtiölle kaikki tänä aikajaksona ja tämän myyntijärjestelmän puitteissa ostamasi kauppavarat, joita et ole myynyt, sillä edellytyksellä, että kyseiset tavarat ovat avaamattomia ja samassa kunnossa kuin ostohetkellä (jälleennyntikunnossa) ja saada takaisin kaikki näistä tuotteista maksamasi rahat; ja

(iii) peruuttaa tänä aikajaksona ja tämän myyntijärjestelmän puitteissa tilaamasi palvelut ja saada takaisin kaikki näistä palveluista, joita ei ole vielä toimitettu sinulle, maksamasi rahat.

Saadaksesi takaisin kohdissa (i) ja (iii) mainitut maksamasi rahat sinun on 14 päivän kuluessa tämän sopimuksen hyväksymisestä annettava kirjallinen ilmoitus Nu Skin -paikallisyhtiölle pyytäen takaisinmaksua ja Nu Skinin tulee maksaa sinulle rahat takaisin, jolloin sinulla on oikeus saada ne takaisin kohtuullisen ajan kuluessa ilmoituksen vastaanottamisesta *(Italia edellyttää takaisinmaksun tapahtuvan 30 päivän kuluessa)*.

Venäjä ja Ukraina: Hyvityksen saa tehdä vain ostajan hyväksi.

Saadaksesi takaisin kohdassa (ii) mainitut maksamasi rahat on sinun toimitettava kaikki kauppavarat (jotka eivät ole Nu Skin -paikallisyhtiön hallussa), joista haluat rahat takaisin 21 päivän kuluessa irtisanomisilmoituksesi lähettämisestä Nu Skin -paikallisyhtiölle. Sinun tulee maksaa lähetyskulut. Takaisinmaksettava summa maksetaan kauppavaroiden saavuttua tai heti, jos tavaroita ei vielä ole toimitettu sinulle.

Yhtiö ei ole oikeutettu perimään käsittelymaksua kohdassa (ii) kuvatuista palautetuista kauppavaroista tai kohdassa (iii) kuvatuista peruutetuista palveluista.

*Yleisesti ottaen sinulla on 14 päivää aikaa käyttää oikeuksiasi. Tämä aika on **Venäjällä 7 päivää; Ukrainassa 7 päivää; ja Sveitsissä irtisanominen astuu voimaan ilmoituksen vastaanottohetkellä.***

³⁰ **Ranska:** Yhtiö ilmoittaa brändikumppanille 30 päivää ennen tämän brändikumppanin tilin irtisanomista, jos brändikumppani ei ole harjoittanut liiketoimintaa 12 peräkkäisenä kuukautena.

brändikumppanin sopimuksen lähettäminen on pakollista, haitpa sitten brändikumppaniksi edellisen sponsorin tai uuden sponsorin alaisena.

(d) Brändikumppanin tilin irtisanomisen tultua voimaan tiimiä ei voi siirtää ylöspäin, jos on odottavia brändikumppanin tiliin liittyviä selvittelyjä tai ratkaisemattomia laillisia asioita, joihin kuuluu väitetyt tai todelliset sopimusrikkomukset, ennen kuin kaikki brändikumppanin tiliin liittyvät selvittelyt tai ratkaisemattomat lailliset asiat on saatu ratkaistua yhtiön toimesta ja kaikki seuraamukset täytetty.

(e) Luvussa 5 kuvatut sopimuksen asettamat velvollisuudet pysyvät voimassa sopimuksen peruutuksen, irtisanomisen tai erääntymisen jälkeen. Kaikki muut määräykset, osittain tai kokonaan, joiden luonteensa perusteella odotetaan pysyvän voimassa sopimuksen peruutuksen, irtisanomisen tai erääntymisen jälkeen, pysyvät voimassa myös määritetyn ajanjakson.

Luku 7. Välimiesmenettely

1 Mikä on pakollinen välimiesmenettely

Saadakseen kiistakysymykset nopeasti ratkaistua yhtiö on omaksunut pakollisen välimiesmenettelyn. Välimiesmenettely on kiistan antaminen puolueettoman, sinun, yhtiön ja muiden osallisena olevien brändikumppaneiden valitseman, kolmannen osapuolen ratkaistavaksi. Välimies toimii tuomarin lailla, kuuntelee osapuolten todisteita ja antaa sitovan päätöksen. Välimiehen päätös on tuomio, joka on täytäntöönpanokelpoinen tuomioistuimessa. Välimiesmenettelyn tarkoituksena on saada kiista päätökseen nopeammin, edullisemmin ja ehkä tavallisia oikeudenkäyntejä epämuodollisemmissa olosuhteissa.

2 Välimiesmenettely on pakollinen ja sitova kaikissa kiistatapauksissa

SINÄ JA YHTIÖ HYVÄKSYTTE, ETTÄ PAKOLLINEN JA SITOVA VÄLIMIESMENETTELY ON AINOA TAPA RATKAISTA KIISTAT. LUOVUT KAIKISTA OIKEUKSISTASI RATKAISTA KIISTA VALAMIEHISTÖN TAI TUOMIOISTUIMEN PÄÄTÖKSELLÄ. VÄLIMIESMENETTELY ON LOPULLINEN JA PÄÄTÖKSELLE EI VOI HAKEA MUUTOSTA. KAIKKI VÄLIMIESMENETTELYT TAPAHTUVAT YKSINOMAAN UTAHISSA, YHDYSVALLOISSA.

3 Kiistan määrittäminen

”Kiista” tarkoittaa ”MITÄ TAHANSA JA KAIKKIA MENNEITÄ, NYKYISIÄ JA TULEVIA VÄITTEITÄ, KIISTOJA, SYYTEOIKEUKSIA TAI VALITUKSIA, JOKO PERUSTUEN SOPIMUKSEEN, OIKEUDENLOUKKAUKSEEN, SÄÄDÖKSEEN, LAKIIN, TUOTEVASTUUSEEN TAI MUUHUN KANNEPERUSTEeseen, (I) JOKA SYNTYY TÄMÄN SOPIMUKSEN PERUSTEELLA TAI SIIHEN LIITTYEN, (II) SINUN JA BRÄNDIKUMPPANEITTESI VÄLILLÄ BRÄNDIKUMPPANIN TILIN PERUSTEELLA TAI SIIHEN LIITTYEN, TAI YHTIÖN ITSENÄISINÄ URAKOITSIJOINA TOIMIVIEN YRITYSSUHTEIDESI PERUSTEELLA, (III) SINUN JA YHTIÖN VÄLILLÄ, (IV) LIITTYEN YHTIÖÖN TAI SEN MENNEISIIN TAI NYKYISIIN SIDOSTAHOIHIN, NÄIDEN OMISTAJIIN, JOHTAJIIN, VIRKAILIJOIHIN TAI TAVARANTOIMITTAJIIN, (V) JOKA LIITTYY

TUOTTEISIIN, (VI) KOSKIEN YHTIÖN RATKAISUA ASIOILLE, JOTKA KOSKEVAT BRÄNDIKUMPPANIN TILIÄSI TAI JOKA SYNTYY YHTIÖN LIIKETOIMINNASTA TAI LIITTYY NIIHIN, MUKAAN LUETTUNA RISTIRIITASI YHTIÖN KURINPIDOLLISEEN PÄÄTÖKSEN TAI SOPIMUKSEN TULKINNAN SUHTEEN”.

4 Sovittelu

Sovittelu on prosessi, jossa puolueeton kolmas osapuoli yrittää löytää ratkaisun kiistan osapuolten välillä. Sovittelun tarkoituksena on lisätä riita-asiassa molemminpuolista ymmärrystä ja yrittää taivutella osapuolia lähestymään toisiaan ja toivon mukaan päästä sopimuksen. Jos kaikki CRC-menettelyihin osallistuvat osapuolet suostuvat sovitteluun, yhtiö myötävaikuttaa siihen, ja se järjestetään Salt Lake Cityssä, Utah, Yhdysvallat, yhtiön ulkopuolisen lakimiehen toimitiloissa. Sovittelu tapahtuu englannin kielellä. Kaikki sovitteluun liittyvät palkkiot ja maksut jaetaan tasan osapuolten välillä maksettaviksi. Jos kaikki osapuolet eivät hyväksy sovittelua, siirtyy kiista välimiesmenettelyihin tässä luvussa 7 kuvatulla tavalla.

5 Välimiesmenettelypyyntö

Kaikkia CAC-menettelyihin osallistuvia osapuolia, jotka myös osallistuvat välimiesmenettelyihin, yhtiö mukaan luettuna, kutsutaan tässä luvussa yksinkertaisuuden vuoksi ”osapuoliksi”. CAC:n päätökseen tyytymätön osapuoli voi 60 päivän kuluessa CAC:n päätöksestä ilmoittaa kirjallisesti kaikille muille CAC-menettelyiden osapuolille siitä, että tämä osapuoli pyytää kiistan siirrettäväksi välimiesmenettelyyn, joka tapahtuu puolueettoman ja riippumattoman välimiehen välityksellä (”välimiesmenettelypyyntö”). Myöhässä toimitettu välimiesmenettelypyyntö katsotaan CAC:n päätöksen hyväksymiseksi ja osapuolet suostuvat noudattamaan päätöksen asettamia ehtoja. Yhtiö ottaa yhteyden kaikkiin osapuoliin ulkopuolisen lakimiehensä kautta koskien välimiesmenettelyn päivämäärää ja välimiesluetteloa kohtuullisen ajan kuluessa saatuaan välimiesmenettelypyynnön.

6 Välimiesmenettely

6.1 Välimiesmenettelyn säännöt; sijainti

Välimiesmenettelyn suorittaa ammattimainen välimies, jonka kaikki osapuolet hyväksyvät. Välimiesmenettely toteutetaan Utahin välimiesmenettelylain (Uniform Arbitration Act) mukaisesti. Välimiesmenettelyn sijaintipaikka on Salt Lake City, Utah, Yhdysvallat, yhtiön ulkopuolisen lakimiehen toimitiloissa.

6.2 Asiakirjojen esittäminen

Välimies voi valintansa mukaan pyytää välimiesmenettelyä edeltävää tietojenvaihtoa osapuolilta rajoituksetta pyydettyjen asiakirjojen esittäminen, ehdotettujen todistajien lausuntojen yhteenveto ja todistajien ja osapuolten kuuleminen. Tämän lisäksi valitun välimiehen hyväksynnästä riippuen osallistuja voivat toimittaa välimiesmenettelyä edeltävän lyhyen laillisiin seikkoihin keskittyvän hahmottelun ja todelliset taustatiedot.

6.3 Välimiesmenettelyn päivämäärä

Välimiesmenettely tapahtuu viimeistään kuusi kuukautta välimiesmenettelypyynnön päivämäärän jälkeen, jos kaikki osapuolet hyväksyvät välimiesmenettelyn päivämäärän.

6.4 Kieli

Välimiesmenettely suoritetaan englannin kielellä, mutta osapuolten pyynnöstä ja kustannuksella asiakirjat ja todistajanlausunnot käännetään osapuolten toivomalle kielelle.

6.5 Ei ryhmäkanteita

Mitään kiistaa ei määrätä, välimiesmenettelyssä tai muussa oikeuskäsittelyssä ryhmäkanteeksi.

6.6 Sallitut osanottajat

Jokainen välimiesmenettelyn osapuoli on rajoitettu osanottajaan, osanottajan brändikumppanin sopimuksessa nimettyihin henkilöihin ja enintään kahteen asiamieheen osapuolta kohti.

6.7 Välimiehen palkkiot ja kulut

Välimiesmenettelyn osapuolet vastaavat kaikista välimieskustannuksista yhtä lailla.

6.8 Tuomiot

(a) Välimiesmenettelyn päätös on lopullinen ja sitova. Se ratkaisee kaikki osapuolten välillä olleet vaateet ja riidat. Välimiehen antama päätös voidaan viedä mihin tahansa tuomioistuimeen Utahin osavaltiossa, Yhdysvalloissa. Välimiesmenettelyn päätös sitoo kaikkia osapuolten ylälinjan brändikumppaneita ja tiimiä.

(b) Välimiehen tekemä päätös annetaan kirjallisena ja päätös perustuu välimiehen tekemään tiukkaan lain ja toimitettujen tosiseikkojen tulkintaan. Välimies on valtuutettu määräämään osapuolille asianmukaisiksi katsottuja rahallisia korvauksia käytetystä ajasta, kustannuksista ja välimiesmenettelyn aiheuttamista vaivoista, mukaan luettuna välimies- ja asianajajapalkkiot. Rankaisuluontoisia vahingonkorvauksia ei sallita kiistojen ratkaisuisissa. OSANOTTAJILLA, YHTIÖLLÄ TAI YHTIÖÖN LIITTYVILLÄ TAHOILLA, TOIMIHENKILÖILLÄ, JOHTAJILLA, TYÖNTEKIJÖILLÄ, SJOITTAJILLA TAI MYYJILLÄ EI OLE VASTUUTA RANKAISULUONTOISISTA, SATUNNAISESTA, ERITYISESTÄ TAI VÄLILLISESTÄ VAHINGOSTA, MUKAAN LUETTUNA TULEVIEN TULOJEN TAI LIIKEVAIHDON MENETYS, RIKKOMUKSEEN TAI VÄITETTYYN RIKKOMUKSEEN LIITTYVÄ YRITYSMACHINEEN TAI MAHDOLLISUUDEN MENETYS, TAI MUISTA TOIMISTA, LAIMINLYÖNNISTÄ TAI OSALLISTUJAN ITSENÄISENÄ URAKOITSIJANA JA YHTIÖN TUOTTEIDEN BRÄNDIKUMPPANINA TEKEMÄSTÄ LIIKETOIMINNAN HOITAMISESTA.

6.9 Luottamuksellisuus

Kaikki välimiesmenettelyn käsittelyt ovat yleisöltä suljettuja ja luottamuksellisia. Kukaan osanottajista tai välimies ei saa paljastaa välimiesmenettelyn sisältöä tai tuloksia ilman kaikkien osapuolten antamaa kirjallista lupaa, ellei laki sitä edellytä tai jos yhtiö käyttää välimiehen antamaa tuomiota apuna tulevien riitojen ratkaisussa.

6.10 Tuomion täytäntöönpanokelpoisuus; kieltomääräys

Tämän välimiesmenettelykäytännön rajoittamatta kuka tahansa osapuolista saa kääntyä Yhdysvalloissa sijaitsevan Utahin kunnan ja osavaltion tuomiovaltaisen tuomioistuimen tai muun tuomioistuimen puoleen (i) vahvistaakseen välimiesmenettelyn määräystä tai kieltomääräystä tai (ii) hakeakseen väliaikaista lähestymiskieltoa, alustavaa tai muuta kieltoa välimiesmenettelyn käsittelyjen aikana tai päätöksen jälkeen.

Tuomioistuimen päätös tasapuolisesta lievennyksestä tai välimiesmenettelyn tuomion vahvistamisesta ei muodosta osapuolelle vapautusta velvoitteesta ratkaista kiistoja välimiesmenettelyllä.

6.11 Voimassaoloaika

Suostumuksesi sopia riita välimiehen välityksellä pysyy voimassa sopimuksen tai muiden yhtiön ja sinun välisten yksimielisyyksien irtisanomisen tai erääntymisen jälkeen.

7 Kolmannen osapuolen vaatimukset

Suojellakseen yhtiötä, sen omaisuutta ja mainetta ulkopuolisten (ei brändikumppaneiden) kolmansien osapuolten esittämiä vaatimuksia tai heistä johtuvia ristiriitoja vastaan, yhtiö vaatii seuraavaa: jos brändikumppania vastaan nostetaan syyte koskien ulkopuolisen kolmannen osapuolen (joka ei ole brändikumppani) omistusoikeuksien loukkausta, joka liittyy yhtiön omistusoikeuksilla suojattuun omaisuuteen, tai jos brändikumppania vastaan nostetaan syyte liittyen tämän brändikumppanin liiketoiminnan harjoittamiseen tai muuhun, joka voi suoraan tai välillisesti vaikuttaa negatiivisesti yhtiöön, sen maineeseen tai joka vaarantaa yhtiön aineellista tai aineetonta omaisuutta, täytyy kyseisen brändikumppanin ilmoittaa asiasta yhtiölle viipymättä. Yhtiö voi omalla kustannuksellaan ja kohtuullisen ilmoituksen tehtyään ryhtyä tarpeelliseksi katsomiinsa toimenpiteisiin (mukaan luettuna näihin kuitenkin rajoittumatta, hallita riitajuttua tai sopuratkaisuneuvotteluja) suojatakseen itseään, mainettaan sekä aineellista ja aineetonta omaisuuttaan. Brändikumppani ei ryhdy mihinkään toimiin väitteen ja syytteen suhteen, ellei yhtiö anna suostumustaan.

Luku 8. Yleisedot

1 Yleisedot

1.1 Sopimusmuutokset

Yhtiö pidättää itsellään oikeuden tehdä muutoksia sopimukseen 30 päivän ennakoilmoituksella tavallisten viestintäkanavien kautta brändikumppaneille julkaisemalla muutokset yhtiön verkkosivustoissa kuten kuvataan tämän luvun kohdassa 1.6 Hyväksyt, että 30 päivän jälkeen ilmoituksesta, kaikki muutokset astuvat voimaan, ja ne lisätään automaattisesti sopimukseen sinun ja yhtiön välisinä voimassaolevina ja sitovina määräyksinä. Jatkamalla toimintaasi brändikumppanina ja liiketoimintaasi tai hyväksymällä bonuksen muutosten voimaanastumisen jälkeen tunnustat hyväksyneesi nämä uudet sopimusehdot. Jos et hyväksy näitä muutoksia, voit päättää keskeyttää brändikumppanin tilisi luvun 1, kohdan 4.4 mukaisesti.

1.2 Vapautukset ja poikkeukset

Yhtiö pidättää itsellään oikeuden oman harkintansa mukaan vapauttaa sopimusrikkomuksesta tai tehdä poikkeuksen sopimusrikkomuksen kohdalla. Yhtiön antama mitä tahansa määräystä koskeva vapautus sopimusrikkomuksesta tai yhtiön tekemä mitä tahansa määräystä koskeva poikkeus sopimusrikkomuksen kohdalla on tehtävä kirjallisena, eikä se muodosta vapautusta tai poikkeusta seuraavista tai muista rikkomuksista muulle henkilölle. Sopimuksen antamia oikeuksia tai etuoikeuksia harjoitetaan yhtiön oman harkinnan mukaan. Yhtiön tekemät poikkeukset, tai yhtiön sopimuksen antaman oikeuden tai etuoikeuden käyttämättä jättäminen tai viivästyminen eivät muodosta tulevaa vapautusta tai poikkeusta tästä oikeudesta tai etuoikeudesta.

1.3 Integroitu sopimus

Sopimus on lopullinen, sinun ja yhtiön välisen ymmärryksen ja hyväksymisen näyttö, jotka kattavat kaikki sopimuksen näkökulmat. Sopimus korvaa kaikki aikaisemmat ja samanaikaiset yhteisymmärrykset (suulliset ja kirjalliset) osapuolten välillä. Sopimus mitätöi kaikki aikaisemmat muistiinpanot, muistiot, esitykset, keskustelut ja kuvaukset, jotka liittyvät sopimuksen asiasisältöön. Sopimusta ei saa muuttaa tai muunnella, paitsi näissä toimintaperiaatteissa ja menettelytavoissa kuvatulla tavalla. Sopimuksen olemassaoloa ei voi kyseenalaistaa aikaisemmilla samanaikaisilla suullisilla tai kirjallisilla yhteisymmärryksillä.

Jos tämän sopimuksen ja yhtiön työntekijän tai toisen brändikumppanin antaman suullisen esityksen välillä on

eroavaisuuksia, tämän sopimuksen nimenomaiset kirjoitetut ehdot ja vaatteet ovat sitovia.

1.4 Määräysten itsenäisyys

Jos jokin sopimusmääräys kielletään, mitätöidään tai katsotaan muuten täytäntöönpanokelvottomaksi tietyllä oikeudenkäyttöalueella, se poistuu voimasta vain kiellon, laillisen mitätöinnin tai täytäntöönpanokelvottomuuden laajuudelta tällä ja vain tällä oikeudenkäyttöalueella. Jos jokin sopimusmääräys kielletään, mitätöidään tai katsotaan muutoin täytäntöönpanokelvottomaksi, tämä ei mitätöi sopimuksen muita määräyksiä eikä johda niiden täytäntöönpanokelvottomuuteen, eikä tämä sopimusmääräys mitätöidy tai muutu täytäntöönpanokelvottomaksi millään muulla oikeudenkäyttöalueella.

1.5 Sovellettava laki / oikeudenkäyttöalue

Yhdysvalloissa sijaitseva Utahin osavaltio on ainoa välimiesmenettelyn ja muiden kiistojen ratkaisukäsittelypaikka. Sopimuksen alkuperäpaikka on Utahin osavaltio Yhdysvalloissa ja sopimukseen sovelletaan ja sitä tulee tulkita Yhdysvalloissa sijaitsevan Utahin osavaltion lakien mukaan, huomioimatta sen lainvalintaa koskevia sääntöjä. Yhdysvalloissa sijaitseva Salt Lake City, Utah on ainoa tapahtumapaikka ja oikeudenkäyttöalue kaikille kiistakäsittelyille, mukaan luettuna välimiesmenettelyä koskevien sääntöjen pätevyys. Hyväksyt Yhdysvalloissa sijaitsevan Utahin osavaltion tuomioistuimet henkilökohtaiseksi oikeudenkäyttöalueeksi, etkä valita sopimattomasta paikasta. Luovut asuinmaasi oikeudenkäyttöalueella nauttimistasi etuoikeuksista.

1.6 Ilmoitukset

Jos sopimuksessa ei muuta mainita, kaikki ilmoitukset ja muu viestintä, joita vaaditaan tai sallitaan sopimuksen puitteissa ovat kirjallisessa muodossa ja ne toimitetaan henkilökohtaisesti, lähetetään faksilla tai 1. luokan postina, kirjattuna (tai rekisteröitynä) tai pikakirjeenä, joiden postimaksu on maksettu. Jos sopimuksessa ei muuta mainita, ilmoitukset katsotaan annetuiksi, kun ne on toimitettu henkilökohtaisesti, yhden päivän jälkeen faksin päiväyksestä, tai viisi päivää postituspäivämäärästä, kun ne on lähetetty postissa soveltuvan Nu Skin - paikallisyhtiön lakiasianosastolle tai brändikumppanin sopimuksessa annettuun osoitteeseen, ellei ilmoitusta osoitteenmuutoksesta ole saatu yhtiölle.

1.7 Seuraajat ja vaateet

Sopimus sitoo osapuolia ja näiden seuraajia ja nimeämiä henkilöitä.

1.8 Otsikot

Sopimuksen otsikot ovat käteviksi viitteiksi tarkoitettuja eivätkä rajoita sopimuksen ehtoja tai määräyksiä, eivätkä vaikuta näihin.

1.9 Sisäiset viittaukset

Kaikki viittaukset kohtiin tai lukuihin ovat viittauksia näiden toimintaperiaatteiden ja menettelytapojen kappaleisiin ja kohtiin, ellei muuta mainita.

1.10 Monikkomuoto ja sukupuoli

Kaikkien sanojen katsotaan tarkoittavan sekä yksikkömuotoa että monikkomuotoa ja kumpaakin sukupuolta.

1.11 Käännökset

Jos englanninkielisen ja käännetyn sopimusversion välillä on epä johdonmukaisuuksia, englanninkielinen versio pätee.

Liite A – Määritettyjen termien sanasto

Alikäsittelijä

Mikä tahansa taho, joka käsittelee tietoja rekisterinpitäjän puolesta.

Arkaluontoiset tiedot

Kaikki tiedot, jotka paljastavat rodullisen tai etnisen alkuperän, poliittisen mielipiteen, uskonnollisen tai filosofisen mielipiteen, ammattiliiton jäsenyyden, geneettiset tiedot, terveyttä, sukupuolielämää tai seksuaalista suuntautumista koskevat tiedot tai tiedot, jotka koskevat rikosoikeudellisia tuomioita tai rikoksia.

Asuinmaa

Jos olet yksityishenkilö, tämä on se markkina-alue tai muu poliittinen oikeudenkäyttöalue, jossa sinulla on laillinen lupa asua ja jonka maakohtaisen brändikumppanin sopimuksen olet täyttänyt. Jos olet liiketoimintayksikkö, eli yhtiö, kommandiittiyhtiö, osakeyhtiö tai muu liiketoimintaorganisaatio, silloin kyseessä on maa, maa-alue tai muu poliittinen oikeudenkäyttöalue, jonka lakien puitteissa olet muodostanut yrityksen ja jonka markkinakohtaisen brändikumppanin sopimuksen olet täyttänyt.

Automaattisten toimitusten palkkio-ohjelma (ADR)

Valinnainen, joissain valtuutetuissa maissa käytettävissä oleva ohjelma, jonka avulla käynnistetään kestotilaus, joka lähetetään brändikumppaneille kerran kuussa.

Avaamaton markkina-alue

Muu kuin valtuutettu markkina-alue. Toiminta avaamattomilla markkina-alueilla on varattu yksinomaan Nu Skin -yhtiölle. Valtuutetut markkina-alueet luetellaan osoitteessa www.nuskin.com.

Avopuoliso

Henkilö, joka asuu brändikumppanin kanssa avoliitossa.

Bonus

Palkkio, jonka yhtiö maksaa brändikumppanille tämän, hänen tiimensä ja irtautuneiden Brand Representative -brändikumppaneiden tuotemyyntivolyymin perusteella, sillä edellytyksellä, että kaikki myyntipalkkiosuunnitelmassa määritetyt vaatimukset täyttyvät. Paikalliselle Nu Skin -yhtiölle on annettu oikeus maksaa bonuksia brändikumppaneille näiden asuinmaassa.

Brand Representative

Brändikumppani, joka on suorittanut muodollisen, myyntipalkkiosuunnitelmassa kuvatun pätevytymisprosessin. Brand Representativet irtautuvat (breakaway) sponsoreidensa ryhmistä ja heidän myyntivolyymejaan ei lasketa mukaan sponsorin kokonaisvolyyymiin tai tason säilyttämisvaatimuksiin, mutta sponsori saa jatkossa ryhmän Breakaway-bonuksia, kuten määritetään myyntipalkkiosuunnitelmassa. Katso lisätietoja myyntipalkkiosuunnitelmasta.

Brändikumppaneiden organisaatiot

Brändikumppanin perustama organisaatio, joka tarjoaa myyntitukea, motivoivia ja kouluttavia materiaaleja, verkkosivuston tilauksia, liiketoiminnan tukimateriaaleja ja -palveluja, koulutuskursseja, tunnustavia tapahtuvia, liidejä ja muita liiketoimintaa edistäviä työkaluja erityiselle ryhmälle liittyneitä brändikumppaneita.

Brändikumppani

Itsenäinen urakoitsija, jonka yhtiö on valtuuttanut sopimuksen puitteissa markkinoimaan tuotteita, rekrytoimaan muita brändikumppaneita ja saamaan bonuksia myyntipalkkiosuunnitelman edellytysten mukaan. Brändikumppanin suhde yhtiöön sanellaan sopimuksessa.

Brändikumppanin sopimus

Brändikumppanin sopimus tarkoittaa brändikumppanin sopimusta ja kansainvälistä sponsorisopimusta (johon kuuluu pakollinen ja sitova välimiesmenettelysopimus ja erinäisiä määräyksiä), näitä toimintaperiaatteita ja menettelytapoja, myyntipalkkiojärjestelmää ja valinnaisiin ohjelmiin viittaavia materiaaleja, joista jokaista voidaan muuttaa ja on lisätty tähän viitteeksi.

Brändikumppanin tili

Brändikumppanin tili, joka luodaan, kun henkilö tai liiketoimintayksikkö tulee sopimussuhteeseen yhtiön kanssa.

CAC

Brändikumppaneiden sääntöjennoudattamiskysymysten muutoksenhakukomitea, jonka tehtävät kuvataan luvussa 6.

CRC

Brändikumppaneiden sääntöjennoudattamista selvittävä komitea, jonka tehtävät kuvataan luvussa 6.

Edustaja

Henkilö, joka on hyötysuhteessa liiketoimintayksikössä tai brändikumppanin tilillä.

Ehdollinen Brand Representative

Ehdollinen Brand Representative on Brand Representative, joka ei ole täyttänyt Brand Representative -ylläpitovaatimuksia ja on jo käyttänyt kaikki Flex-lohkonsa. Katso lisätietoja myyntipalkkiosuunnitelmasta.

Ensisijainen edustaja

Edustaja, joka on vastuussa liiketoimintayksikön jokapäiväisestä hallinnasta ja joka on nimetty ainoaksi henkilöksi, joka saa virallisesti edustaa liiketoimintayksikköä yhtiön suhteen.

Blue Diamond Director -internetmarkkinointisivusto

Verkkosivusto, jonka (i) omistaa ja jota ylläpitää brändikumppani tai joka sisältää materiaalia brändikumppanilta, jonka tasonimike on Blue Diamond Director tai korkeampi ja (ii) verkkosivusto on rekisteröity yhtiössä ja nykyisen rekisteröinti-ilmoituksen mukainen.

Henkilö

Yksilö tai liiketoimintayksikkö

Henkilötiedot

Kaikki tunnistettuun tai tunnistettavissa olevaan luonnolliseen henkilöön liittyvät tiedot. Tunnistettavissa olevana pidetään luonnollista henkilöä, joka voidaan suoraan tai välillisesti tunnistaa erityisesti tunnistetietojen, kuten nimen, henkilötunnuksen, sijaintitiedon, verkkotunnistetietojen taikka yhden tai useamman hänelle tunnusomaisen fyysisen, fysiologisen, geneettisen, psyykkisen, taloudellisen, kulttuurillisen tai sosiaalisen tekijän perusteella.

Hyötysuhde

Brändikumppaneiden tilien osalta:

Mikä suhde tahansa, joko suora tai välillinen, mukaan luettuna tämän rajoittumatta omistajuusosuus, oikeus nykyisiin tai tuleviin taloudellisiin tai muihin etuihin, oikeus osallistua yhtiön sponsoroimille matkoille ja muihin tapahtumiin, oikeus ostaa tuotteita tukkuhintaan, minkä tahansa muun tyyppisen tai muun aineellisen tai aineettoman, brändikumppanin tiliin liittyvän edun tunnistaminen.

Yksilöllä on hyötysuhde avio- tai avopuolison brändikumppanin tiliin.

Jos henkilö on tai hänen tulisi olla nimettynä liiketoimintayksikkölomakkeessa hänen katsotaan oleva hyötysuhteessa kyseisen liiketoimintayksikön brändikumppanin tiliin. Henkilön, joka on hyötysuhteessa liiketoimintayksikössä, katsotaan olevan hyötysuhteessa brändikumppanin tiliin.

Suoramyyntiyhtiön osalta:

Mikä suhde tahansa, joko suora tai välillinen, mukaan luettuna tämän rajoittumatta omistajuusosuus, oikeus nykyisiin tai tuleviin taloudellisiin tai muihin etuihin, oikeus lähteä suoramyntiyhtiön sponsoroimille matkoille ja muihin tapahtumiin, oikeus ostaa suoramyntiyhtiön tuotteita tukkuhintaan, minkä tahansa muun tyyppisen tai muun aineellisen tai aineettoman, suoramyntiyhtiön brändikumppanin tiliin liittyvän edun tunnistaminen. Yksilöllä on hyötysuhde (i) avio- tai avopuolison suoramyntiyhtiön brändikumppanin tilissä tai (ii) liiketoimintayksikössä, liiketoimintayksikössä, jos henkilöllä on hyötysuhde liiketoimintayksikössä.

Internetmarkkinointimateriaali

Yhtiöön, sen tuotteisiin tai myyntipalkkiosuunnitelmaan/tulomahdollisuuteen liittyviä markkinointimateriaaleja, jotka yhtiö on tuottanut ja hyväksynyt julkaistaviksi henkilökohtaisissa blogeissa, Facebook-sivuilla ja sosiaalisten verkostojen sivustoilla.

Internetmarkkinointisivusto

”Internetmarkkinointisivusto” on mikä tahansa verkkosijainti, jota (a) käytetään ensisijassa (tai merkittävältä osalta) julkaisemaan tai kommunikoimaan tietoja yhtiöstä, sen tuotteista tai myyntipalkkiosuunnitelmasta/tulomahdollisuudesta tai (b) jossa on ”internetmarkkinointimateriaaleja”.

Kansainvälinen sponsori

Brändikumppani, jolla ei ole rikkomuksia, joka on valtuutettu kansainvälisen sponsorisopimuksen puitteissa toimimaan sponsorina valtuutetulla markkina-alueella, maan tai maa-alueen ulkopuolella tai muulla poliittisella oikeudenkäyttöalueella, jossa kyseinen brändikumppani perusti brändikumppanin tilin yhtiön kanssa.

Kiista

Kuvattu luvun 7 kohdassa 3.

Käsittely

Toiminto tai toiminnot, joita brändikumppani kohdistaa henkilötietoihin tai henkilötietoja sisältäviin tietojoukkoihin joko automaattista tietojenkäsittelyä käyttäen tai manuaalisesti, kuten tietojen kerääminen, tallentaminen, järjestäminen, jäsentäminen, säilyttäminen, muokkaaminen tai muuttaminen, haku, kysely, käyttö, tietojen luovuttaminen siirtämällä, levittämällä tai asettamalla ne muutoin saataville, tietojen yhteensovittaminen tai yhdistäminen, rajoittaminen, poistaminen tai tuhoaminen.

Liiketoiminta

Mikä tahansa toiminta, joka hyödyntää, edistää tai auttaa brändikumppanin tilin liiketoimintaa, mukaan lukien

brändikumppanin sopimuksen allekirjoittaminen, tuotteiden ostaminen tai palauttaminen yhtiölle, sponsorointi ja/tai uusien brändikumppaneiden rekrytointi, luottokorttien käyttö, palveluiden lähettäminen tai muu toiminta, jonka yhtiö oman harkintansa mukaan määrittää yhtiön liiketoimintaa edistäväksi materiaaliksi.

Liiketoiminnan kehittäminen

Mikä tahansa toiminta, joka hyödyntää, edistää, auttaa tai tukee toisen suoramyntyhtiön liiketoimintaa, kehittämistä, myyntejä tai sponsorointia, mukaan luettuna tähän rajoittumatta, tuotteiden tai palveluiden myynti, liiketoimintamahdollisuuden edistäminen, suoramyntyhtiön puolesta tai sen edustajan puolesta esiintyminen, nimesi käytön salliminen suoramyntyhtiön, sen tuotteiden, palveluiden tai mahdollisuuden markkinoinnissa, suoramyntyhtiön puolesta sponsorointi tai rekrytointi, suoramyntyhtiön johtokunnan jäsenenä, toimihenkilönä tai edustajana tai jakelijana toimiminen, tai mikä muu välillinen tai suora hyötysuhde.

Liiketoiminnan tukimateriaalit

Mikä tahansa sähköinen, painettu, suullisena esityksenä annettu tai muu materiaali, jota käytetään tuotteiden tarjoamiseen tai myyntiin, mahdollisten brändikumppaneiden rekrytointiin tai brändikumppaneiden koulutukseen, jossa viitataan yhtiöön, tuotteisiin, myyntipalkkiojärjestelmään tai yhtiön kauppanimiin.

Liiketoiminnan tukimateriaalit ja -palvelut

Termiä käytetään viittaamaan liiketoiminnan tukimateriaaleihin ja liiketoiminnan tukipalveluihin.

Liiketoiminnan tukipalvelut

Yhtiön tuotteiden tarjontaa tai myyntiä, mahdollisten brändikumppaneiden rekrytointia tai brändikumppaneiden koulutusta tukevat palvelut tai liiketoiminnan työkalut.

Liiketoimintayksikkö

Oikeustoimikelpoinen liiketoimintayksikkö, kuten korporaatio, kommandiittiosakeyhtiö, osakeyhtiö, sijoitusyhtiö tai muu yhtiömuoto, joka on laillisesti muodostettu oikeudenkäyttöalueensa lakeja noudattamalla.

Liiketoimintayksikkölomake

Brändikumppanin sopimuksen osaksi katsottu erillinen asiakirja. Brändikumppaniksi hakevan liiketoimintayksikön sekä kaikkien sen edustajien on täytettävä ja allekirjoitettava liiketoimintayksikkölomake. Liiketoimintayksikkölomakkeesta tulee selvittää kaikkien kumppaneina, osakkeenomistajina, omistajien, toimihenkilöinä tai johtajina toimivien henkilöiden ja muiden hyötysuhteesta nauttivien henkilöiden nimet.

Lisenssisopimus

Yhtiön ja Blue Diamond Director -brändikumppanin välinen sopimus, joka kattaa Blue Diamond Director -brändikumppanin oikeuden käyttää tiettyjä yhtiön tavaramerkkejä ja kauppanimiä Blue Diamond Director -liiketoiminnan tukimateriaaleja ja -palveluja internetissä.

Luottamukselliset tiedot

Kaikki sinulle paljastettu tai sinun hankkimasi yksityinen, luottamuksellinen ja/tai omistusoikeuden suojaama yhtiötä koskeva tieto, mukaan luettuna tähän rajoittumatta, immateriaalioikeudet, kauppasalaisuudet, verkosto, henkilötiedot, myyntivolyymit, genealogia, käsikirjat, protokollat, käytännöt, menettelytavat, markkinointi ja strategiset tiedot, tietokoneohjelmistot, koulutusmateriaalit, ei-julkiset taloudelliset tiedot, kaikki jäljennökset, muistiinpanot tai abstraktit koskien kyseisiä tietoja, tai mikä muu tahansa tieto, jonka yhtiö katsoo omistusoikeuden suojaamaksi, erittäin herkkäluontoiseksi tai liiketoiminnolle arvokkaaksi.

Mainosmateriaali

Mikä tahansa sähköinen, painettu, suullisena esityksenä annettu tai muu materiaali, jota käytetään tuotteiden tarjoamiseen tai myyntiin, mahdollisten brändikumppaneiden rekrytointiin tai brändikumppaneiden koulutukseen, jossa viitataan yhtiöön, tuotteisiin, myyntipalkkiosuunnitelmaan tai yhtiön kauppanimiin tai logoihin, ja joka voi sisältää yksilöityä mainosmateriaalia.

Messut

Messuilla tarkoitetaan yhtiön hyväksymää alan tapahtumaa, joka liittyy aiheeltaan suoraan yhtiön liiketoimintaan, ja jossa Brand Representative -brändikumppanit voivat vuokrata kojun tai järjestää näyttelyn.

Muu kuin asuinmaa

Valtuutettu markkina-alue, joka ei ole asuinmaa.

Myyntivolyyymi

Pistejärjestelmä, jota yhtiö käyttää tuotteiden suhteellisen arvon vertailuun eri valuuttojen ja markkina-alueiden välillä. Jokaiseen tuotteeseen on liitetty tietty pisteytetty myyntivolyyymi. Katso lisätietoja myyntivolyyymista ja erilaisten bonusten laskelmoinnista ja maksusta myyntipalkkiosuunnitelmasta.

NSI

Nu Skin International, Inc. (NSI) on Yhdysvalloissa sijaitseva, Utahin osavaltion lakeihin nojaten perustettu yhtiö, jonka pääkonttori on Provoissa, Utah, Yhdysvallat.

Nu Skin -paikallisyhtiö

Asuinmaassasi toimiva yhtiön tytäryhtiö, joka on osa brändikumppanin sopimustasi. Nu Skin -paikallisyhtiöt yksilöidään näiden toimintaperiaatteiden ja menettelytapojen luvun 1 kohdassa 1.1.

Pätevöityvä Brand Representative

Pätevöityvä Brand Representative (Q1, Q2) on brändikumppani, joka on läpäissyt ensimmäisen Brand Representative -pätevöitymiskauden (kutsutaan LOI-kuukaudeksi) ja on nyt valmis pätevöitymään yhtiön Brand Representative -brändikumppaniksi. Katso lisätietoja myyntipalkkiosuunnitelmasta.

Rekisteröity

Luonnollinen henkilö, tässä tapauksessa brändikumppani tai asiakas, jonka tietoja kesitellään Nu Skinin tietosuojakäytännön mukaisesti.

Sopimus

Yhteisymmärrys brändikumppanin ja yhtiön välillä, joka koostuu brändikumppanin sopimuksesta, liiketoimintayksikön lomakkeesta ja asuinmaan tuotetilaussopimuksesta. Sopimus on täydellinen ja ainoa yhteisymmärrys brändikumppanin ja yhtiön välillä.

Sponsori

Brändikumppani, joka rekrytoi henkilökohtaisesti toisen brändikumppanin tai jäsenen kirjautumaan tasolle 1 (tasoon 1 kuuluvat kaikki tilit, jotka ovat brändikumppanin (tasosta riippumatta) tällä hetkellä sponsoroimia. Katso lisätietoja myyntipalkkiosuunnitelmasta.

Suoramyyntiyhtiö

Yritys, joka käyttää itsenäisistä urakoitsijoista kostuvaa myyjävoimaa tuotteidensa ja palveluidensa myymiseen ja joka palkitsee itsenäiset urakoitsijat yhden tason tai monitasoisen palkkiojärjestelmän kautta (i) omien myyntiensä perusteella ja/tai (ii) muiden itsenäisten urakoitsijoiden, jotka ovat ilmoittautuneet itsenäisiksi urakoitsijoiksi jakelemaan samoja tuotteita ja palveluja, myyntien perusteella.

Tiedot

Kaikki tiedot, joita yhtiö tai brändikumppani käsittelee näiden toimintaperiaatteiden alaosioiden 2.1 ja 2.2 mukaisesti, henkilötiedot ja arkaluontoiset tiedot mukaan lukien.

Tietosuojaviranomainen

Valtion edustaja tai asiamies, jolla on paikallisten yksityisyyden- ja tietosuojalakien täytäntöönpanovalta.

Tiimi

Tiimisi koostuu ryhmästäsi ja kaikista ryhmistä, joista olet oikeutettu saamaan Leading Bonusta. Tutustu Velocity by Nu Skin™ -myyntipalkkiosuunnitelmaan saadaksesi lisätietoa ryhmistä ja Leading Bonuksista.

Toimintaperiaatteet ja menettelytavat

Käytännöt, jotka kuvaavat, kuinka brändikumppanin tulee hoitaa liiketoimintaansa, jotka esitetään tässä asiakirjassa (mukaan luettuna täydentävät käytännöt), ja määrittävät osapuolten oikeudet ja suhteet.

Tuotteet

Yhtiön tuotteet ja palvelut, joita myydään Nu Skin -paikallisyhtiöiden kautta yksittäin valtuutukset saaneissa maissa.

URL

Uniform Resource Locator tai verkko-osoite.

Valtuutettu markkina-alue

Markkina-alue, joka on kaikille brändikumppaneille liiketoiminnan harjoitukseen avatuksi markkina-alueeksi yhtiön kirjallisesti nimeämä maa.

Verkosto

Brändikumppaneista ja asiakkaista koostuva yhtiön verkosto, ja kaikki eri verkoston tai jäsenet kuvailevien luetteloiden kokoelmat, mukaan luettuna rajoituksetta kaikki yhteydet tai yhtiön keräämät henkilötiedot koskien brändikumppaneita ja asiakkaita.

Velocity by Nu Skin™ -myyntipalkkiosuunnitelma (myyntipalkkiosuunnitelma)

Yhtiön käyttämä järjestelmä, joka linjaa brändikumppaneiden palkkiorakenteen yksityiskohdat ja vaatimukset.

Yhtiö

Nu Skin -yhtiö tarkoittaa NSI:tä ja sen sidosyrityksiä.

Yhtiön hyväksymät liiketoiminnan tukimateriaalit

Markkinointimateriaalit, jotka on hyväksytty käytettäväksi erityisissä maissa ja joiden käytön yhtiö on hyväksynyt kirjallisesti.

Yksilöity mainosmateriaali

Käyntikortit, saatekirjalomake, toimistotarvikkeet, kirjekuoret, muistilehtiöt, tarraetiketit, nimikyltit tai suoramyöntijärjestön kortit, joissa painettuna yhtiön nimet tai logot ja brändikumppanin nimi, osoite, puhelinnumero ja muut henkilökohtaiset yhteystiedot.

Liite B – Toimintalinjat Blue Diamond Director - liiketoiminnan tukimateriaaleille ja -palveluille

1 Blue Diamond Director -liiketoiminnan tukimateriaalit

1.1 Lain ja toimintaperiaatteiden ja menettelytapojen noudattaminen

Blue Diamond Director -tason liiketoiminnan tukimateriaalien on noudatettava näitä toimintaperiaatteita ja menettelytapoja ja kaikkia soveltuvia lakeja ja säännöksiä, mukaan luettuna muiden henkilöiden immateriaalioikeudet. Sinä kannat täyden vastuun Blue Diamond Director -liiketoiminnan tukimateriaalien sisällöstä. Blue Diamond Director -liiketoiminnan tukimateriaalien rekisteröinnin tarkoitus on vain seuranta, ja yhtiöllä ei ole velvoitteita varmistaa Blue Diamond Director -liiketoiminnan tukimateriaalien olevan soveltuvien lakien ja säännösten mukaisia. Rekisteröintiprosessi ei ole laillinen neuvo yhtiöltä ja sinua kehoitetaan hakemaan neuvoa puolueettomalta lakimieheltä koskien Blue Diamond Director -liiketoiminnan tukimateriaaliesi laillisten ja sääntelyllisten vaatimusten noudattamista.

1.2 Julkaisijan tunnistaminen

Blue Diamond Director -liiketoiminnan tukimateriaalien on ilmoitettava, (a) että materiaalit ovat ”itsenäisen brändikumppanin tuotantoa” ja muita vastaavia selvityksiä, joita yhtiö ehkä vaatii materiaalien tunnistamiseksi brändikumppanin tuotantona ja (b) materiaalit julkaisevan Blue Diamond Director -brändikumppanin nimi ja osoite. Esimerkiksi: ”Tämän on tuottanut Sanna Suomalainen, itsenäinen Nu Skin International Inc.:in brändikumppani, 75 West Center Street, Provo, Utah 84601, USA”. Et saa sanoa, vihjata tai antaa ymmärtää, että yhtiö tuotti, hyväksyi, vahvisti, tarjosi tai suositteli Blue Diamond Director -liiketoiminnan tukimateriaaleja.

1.3 Yhtiön tuottaman sisällön käyttö

Blue Diamond Director -liiketoiminnan tukimateriaaleissa saa käyttää yhtiön tuottamaa sisältöä, kuten kuvia, videoita ja tuotekuvauksia ja myyntipalkkiojärjestelmää, jotka yhtiö on asettanut käytettäväksi (i) Blue Diamond Director -liiketoiminnan tukimateriaaleissa ja (ii) niissä valtuutetuissa maissa, joissa aiot käyttää kyseisiä materiaaleja. Kaikkien yhtiön tavaramerkkien, kauppanimien, iskulauseiden tai tekijänoikeudella suojattujen materiaalien ja yhtiön tuottaman sisällön käyttö Blue Diamond Director -liiketoiminnan tukimateriaaleissa täytyy noudattaa liiketoiminnan

tukimateriaalien valtuutus sopimusta. Jos käytät yhtiön tuottamaa sisältöä, et saa muunnella sisältöä ja sisältö on merkittävä selvästi yhtiön tekijänoikeudella. Yhtiö varaa itselleen oikeuden perua oikeuden käyttöä yhtiön tuottamia materiaaleja milloin tahansa oman harkintansa mukaan.

2 Blue Diamond Directorin tuottamien liiketoiminnan tukimateriaalien ja -palveluiden myynti

2.1 Rekisteröinti vaaditaan ennen myyntiä

Sinun on rekisteröitävä Blue Diamond Director -liiketoiminnan tukimateriaalit ja -palvelut yhtiössä ja saatava rekisteröinti-ilmoitus luvun 3 kohdan 6 määräysten mukaisesti ennen niiden myymistä toisille brändikumppaneille.

2.2 Ensisijainen päämäärä on tuotteiden myynti

Pääasiallisen liiketoimintasi päämääränä on aina oltava tuotteiden myynti kulutukseen. Liiketoiminnan tukimateriaalien ja -palveluiden myynnistä ei saa tulla liikevoiton keskus. Yhtiö suosittelee, että Blue Diamond Director -liiketoiminnan tukimateriaaleja ja -palveluja myydään kustannushintaan, ja ne on aina myytävä kohtuulliseen hintaan. Tämän periaatteen mukaan et saa tarjota houkuttimia toisille brändikumppaneille Blue Diamond Director -liiketoiminnan tukimateriaalien ja -palveluiden myynnin yhteydessä muille brändikumppaneille ja asiakkaille. Et esimerkiksi voi tarjoutua maksamaan brändikumppanille bonuksia suoraan tai välillisesti Blue Diamond Director -liiketoiminnan tukimateriaalien ja -palveluiden myynneistä muille brändikumppaneille tai asiakkaille tai mahdollisen ostajan ohjaamisesta luoksesi.

2.3 Ei ostopakkoa; ei myyntiä mahdollisille brändikumppaneille

Et saa vaatia mahdollisia brändikumppaneita ostamaan liiketoiminnan tukimateriaaleja ja -palveluja edellytyksenä brändikumppaniksi kirjautumiselle. Et saa sanoa, ehdottaa tai antaa ymmärtää, että

- yhtiön tai Blue Diamond Directorin tuottamia liiketoiminnan tukimateriaaleja ja -palveluja vaaditaan tai että ne ovat välttämättömiä menestykselliselle liiketoiminnalle,
- yhtiön tai Blue Diamond Directorin tuottamia liiketoiminnan tukimateriaaleja ja -palveluja vaaditaan tai että ne ovat välttämättömiä, jotta saataisiin ylälinjalta tukea ja koulutusta,

- Blue Diamond Director -liiketoiminnan tukimateriaalit ja -palvelut tuotti yhtiö tai että yhtiö tarjoaa tai myy niitä, tai
- yhtiö hyväksyy, vahvistaa tai suosittelee Blue Diamond Director -liiketoiminnan tukimateriaaleja ja -palveluja.

Et saa myydä Blue Diamond Director -liiketoiminnan tukimateriaaleja ja -palveluja mahdollisille brändikumppaneille, ennen kuin mahdollinen brändikumppani on lähettänyt hakemuksensa tulla brändikumppaniksi yhtiölle.

2.4 Palautuskäytäntö

Blue Diamond Director -liiketoiminnan tukimateriaalien ja -palveluiden myynnin yhteydessä sinun on tarjottava sama palautuskäytäntö kuin yhtiö tarjoaa tuotteilleen ja liiketoiminnan tukimateriaaleilleen. Sinun on hyvitetävä 100 % Blue Diamond Director -liiketoiminnan tukimateriaalien ja -palveluiden ostohinnasta ensimmäisten 30 päivän kuluessa toimituksesta ja tämän jälkeen 90 % ostohinnasta seuraavien 12 kuukauden ajan.

2.5 Ilmoituslausunto

Sinun on annettava liiketoiminnan tukimateriaaleja koskeva ilmoituslausunto brändikumppanille ennen ensimmäistä Blue Diamond Director -liiketoiminnan tukimateriaalien ja -palveluiden myyntiä kyseiselle brändikumppanille. Saat kopion vaaditusta ilmoituslausunnosta Office-verkkosivustolta. Sinun tulee tarkastaa tämä verkkosivusto säännöllisesti varmistaaksesi, että sinulla on viimeisin versio ilmoituslausunnosta. Kuitin antaminen alla olevan kohdan 2.6 mukaisesti tyydyttää tämän kohdan 2.5 esittämät veloitteet, jos kyseinen kuitti annetaan samanaikaisesti Blue Diamond Director -liiketoiminnan tukimateriaalien ja -palveluiden ostosuorituksen yhteydessä.

2.6 Kuitti

Sinun on annettava kuitti kaikesta Blue Diamond Director -liiketoiminnan tukimateriaalien ja -palveluiden myynnistä. Kuitin on täytettävä luvun 2 kohdan 5.3 vaatimukset ja siitä tulee käydä ilmi seuraava:

”Sinun ei tarvitse ostaa mitään liiketoiminnan tukimateriaaleja tai -palveluja tullaksesi Nu Skin -brändikumppaniksi.

Nämä liiketoiminnan tukimateriaalit ja -palvelut on tuottanut ja näitä jakelee itsenäinen Nu Skin International, Inc.:in brändikumppani; Nu Skin International, Inc. ei tuottanut eikä jakele näitä materiaaleja. Vaikka osa brändikumppaneista pitää näitä tuotteita ja palveluja hyödyllisinä Nu Skin

-liiketoiminnassaan, niiden ostoa ei vaadita brändikumppaniksi tulemiselle eikä niiden ostaminen takaa menestystäsi. Kieltäytymisesi ostaa näitä tavaroita ei vaikuta ylälinjan vastuuseen kouluttaa ja tukea sinua. Nu Skin International, Inc. ei anna hyväksyntää, vahvista, suosittele tai tue näitä materiaaleja ja palveluja. Sinulle koituvien maksujen tulee olla kohtuullisia ja käyttämäsi rahamäärän tulee olla suhteessa liiketoimintaasi ja myyntivolyymiisi.

Jos haluat palauttaa liiketoiminnan tukimateriaalit tai -palvelut, saat täyden hyvityksen vain siltä itsenäiseltä brändikumppanilta, joka nämä sinulle myi. Saat perua hankintasi milloin tahansa seuraavien 14 päivän kuluessa toimituspäivästä, jolloin sinulle myös hyvitetään täysi hankintahinta. Olet 14 päivän jälkeen oikeutettu saamaan 90 % ostohinnasta, jos palautit liiketoiminnan tukimateriaalit tai -palvelut myyjälle kuitissa annettuun osoitteeseen 12 kuukauden kuluessa ostopäivästä.”

Jos tarjoat Blue Diamond Director -liiketoiminnan tukimateriaaleja ja -palveluja tilauspalveluna tai muulla tavalla, jossa brändikumppanin ei tarvitse myönteisesti pyytää jokaista ostohanketta (esim. kuukausittainen verkkosivustomaksu), täytyy sinun liittää seuraava lause yllä kuvattuun alkuperäiseen tilauksen kuittiin ja kaikkiin tätä seuraaviin kuitteihin: ”Voit keskeyttää [tilauksen/ennakkotilauksen] milloin tahansa antamalla asiasta kirjallisen ilmoituksen [liitä nimi ja yhteydenottotiedot (mukaan lukien sähköposti)]”.

2.7 Lakien noudattaminen

Blue Diamond Director -liiketoiminnan tukimateriaalien ja -palveluiden myynti ja Blue Diamond Director -liiketoiminnan tukipalveluiden on noudatettava näitä toimintaperiaatteita ja menettelytapoja ja kaikkia soveltuvia lakeja ja säännöksiä, mukaan lukien rajoituksetta kuluttajan yksityisyyttä ja tietosuojaa koskevia lakeja, soittokieltosääntöjä, roskapostin vastaisia sääntöjä ja muita vastaavia kuluttajasuojalakeja. On täysin sinun vastuullasi taata, että noudatat kaikkia sovellettavissa olevia lakeja, ja olet vastuussa yhtiölle, mikäli et ole noudattanut näitä lakeja ja siitä koituu yhtiölle seuraamuksia. On suositeltavaa keskustella näiden lakien ja säädösten noudattamisesta oman asianajajasi kanssa. Vaikka yhtiö voi tarkastella Blue Diamond Director -liiketoiminnan tukimateriaaleja ja -palveluja ja voi pyytää muutoksia kyseisiin materiaaleihin, yhtiön tarkastus ja sen antama myyntilupa näille Blue Diamond Director -liiketoiminnan tukimateriaaleille ja -palveluille ei ole laillinen neuvo yhtiöltä eikä se tarkoita, että materiaalit noudattavat kaikkia soveltuvia lakeja.

2.8 Edullisuus

Sinun on varmistettava, että toiselle brändikumppanille myymäsi Blue Diamond Director -liiketoiminnan tukimateriaalit ja -palvelut ovat määrällisesti ja hinnallisesti kohtuullisesti suhteutettuja tämän brändikumppanin myyntivolyymiin ja bonustasoon. Et saa kannustaa brändikumppania hankkimaan lainaa ostaakseen joko yhtiön tai Blue Diamond Directorin tuottamia liiketoiminnan tukimateriaaleja ja -palveluja.

2.9 Yhtiötason tapahtumissa ei myyntitoimia

Et saa asettaa näytteille, edistää tai myydä Blue Diamond Director -liiketoiminnan tukimateriaaleja ja -palveluja yhtiön sponsoroimissa kokouksissa, osittain etkä kokonaan.

2.10 Verkkosivusto

Vaikka saat antaa muiden brändikumppaneiden käyttää verkkosivustoasi kohtuullista kustannuksesi (palvelun tarjoaminen) kattavaa maksua vastaan; et saa myydä, tehdä kopiota tai mallia verkkosivustosta muille brändikumppaneille ilman yhtiön ennakkoon antamaa kirjallista lupaa.

2.11 Yhtiön itsellään pidättämät oikeudet; rajoittavat sopimukset

(a) Oikeutesi myydä Blue Diamond Director -liiketoiminnan tukimateriaaleja ja -palveluja muille brändikumppaneille edellyttää, että kaikki tiedot, jotka liittyvät Blue Diamond Director -liiketoiminnan tukimateriaaleja ja -palveluja ostaviin brändikumppaneihin pysyy yhtiön omaisuutena, mukaan luettuna heidän yhteystietonsa. Hyväksyt, että brändikumppanin tilisi irtisanomisen yhteydessä sinä (i) palautat yhtiölle tai tuhoat kaikki tämänkaltaiset tiedot ja niiden kaikki jäljennökset; ja (ii) et hyödynnä näitä tietoja mihinkään tarkoitukseen.

(b) Ottaen huomioon, että yhtiön sallii sinun markkinoivan ja myyvän Blue Diamond Director -liiketoiminnan tukimateriaaleja ja -palveluja brändikumppaneilleen, suostut siihen, että brändikumppanina ollessasi ja kaksi vuotta sen jälkeen et millään tavoin suoraan tai välillisesti rekrytoi, tyrkytä tai sponsoroi yhtäkään brändikumppania (mukaan luettuna Blue Diamond Director -liiketoiminnan tukimateriaaleja ja -palveluja sinulta ostaneet brändikumppanit) (i) muodostaaksesi suhdetta (edistääksesi, myydäksesi tai ostaaksesi tuotteita tai palveluja, (iii) osallistuaksesi myyjänä, (iv) tai muutoin liittyen suoramyyntiyhtiöön, tai kannusta ketään brändikumppania tai asiakasta tekemään näin tai sanomaan irti suhdettaan yhtiöön. Tämä velvoite jatkuu voimassa sopimuksen irtisanomisen jälkeen.

2.12 Arkistot

Sinun on ylläpidettävä Blue Diamond Director -liiketoiminnan tukimateriaalien ja -palveluiden myynteihin liittyen tarkkoja ja täydellisiä arkistoja, mukaan luettuna taloudelliset asiakirjat, jotka dokumentoivat tuotantokustannukset ja liikevoiton, joka kertyy Blue Diamond Director -liiketoiminnan tukimateriaalien ja -palveluiden myynnistä. Yhtiön pyytäessä on sinun toimitettava nämä arkistot yhtiön tarkastettaviksi, jolla vahvistetaan näiden toimintaperiaatteiden ja menettelytapojen noudattaminen Blue Diamond Director -liiketoiminnan tukimateriaalien ja -palveluiden myyntien yhteydessä. Sinun on noudatettava pyyntöä saada tarkastaa jbrändkimppanin tilisi asiakirjat ajallaan ja täydellisesti.

3 Blue Diamond Director -tason liiketoiminnan tukimateriaalien ja palveluiden rekisteröinti

3.1 Rekisteröintihakemus

(a) Rekisteröidäksesi Blue Diamond Director -liiketoiminnan tukimateriaalit ja -palvelut sinun on jätettävä rekisteröintihakemus yhtiölle yhdessä jäljennöksen ehdotetusta Blue Diamond Director -liiketoiminnan tukimateriaalista ja -palvelusta sekä asianomaiset asiakirjat. Rekisteröintihakemus sisältää lisäehtoja, jotka kattavat Blue Diamond Director -liiketoiminnan tukimateriaalien ja -palveluiden tuotannon ja jakelun. Rekisteröinti-ilmoitus, joka annetaan rekisteröintihakemuksen perusteella, erääntyy kaksi vuotta myöntämispäivästä. Tähän erääntymiseen saakka kaikkia muita ehdotettuja Blue Diamond Director -liiketoiminnan tukimateriaaleja ja -palveluja käsitellään nykyisen yhtiöllä olevan rekisterihakemuksen lisäyksenä. Rekisteröinti-ilmoituksen erääntyessä sinun on jätettävä uusi rekisteröintihakemus, jos aikaisemmin jätettyjen Blue Diamond Director -liiketoiminnan tukimateriaalien ja -palveluiden rekisteröinti-ilmoitusta lisineen halutaan jatkaa.

(b) Rekisteröintihakemuksen saa Office-verkkosivustolta tai soittamalla Account Managerillesi. Yhtiö voi vaatia sinua tekemään muutoksia ehdotettuun Blue Diamond Director -liiketoiminnan tukimateriaaliin ja -palveluihin, joten sinun ei kannata tuottaa useita kopioita eikä hankkia muita merkittäviä kustannuksia, ennen kuin olet saanut rekisteröinti-ilmoituksen yhtiöltä. Muussa tapauksessa sinun on tuhottava kyseiset kopiot ja maksettava Blue Diamond Director -liiketoiminnan tukimateriaalien ja -palveluiden painatusmaksut uudelleen hankkien tarpeettomia menoja, joita yhtiö ei korvaa sinulle.

3.2 Lisädokumentaatio; oikeus tarkastaa; muutokset

Saatuaan rekisteröintihakemuksen yhtiö tarkastaa hakemuksen ja siihen liittyvät asiakirjat ja antaa sinulle kaikki tarvittavat Blue Diamond Director -liiketoiminnan tukimateriaaleihin ja -palveluihin tehtävät muutokset, jotka se

katsoo tarpeelliseksi oman harkintansa nojalta. Yhtiö voi pyytää lisädokumentaatiota, tukea ja laillisia lausuntoja, jotka se katsoo tarpeelliseksi. Yhtiöllä on myös oikeus tarkastella Blue Diamond Director-liiketoiminnan tukimateriaalisi ja -palvelusi milloin tahansa, mukaan luettuna lisätarkastelut, jotka tehdään rekisteri-ilmoituksen myöntämisen jälkeen. Sinun on toimitettava yhtiölle kaikki salasanat tai tunnukset, joita tarvitaan yhtiön tarkastukseen koskien Blue Diamond Director -liiketoiminnan tukimateriaaleja ja -palveluja. Näiden tarkastusten perusteella yhtiö voi vaatia tehtäviksi Blue Diamond Director -liiketoiminnan tukimateriaaliin ja -palveluihin muutoksi, jotka yhtiö katsoo asianmukaisiksi oman harkintansa nojalta. Jos yhtiö ilmoittaa sinulle muutospyynnöstä, sinun on tehtävä muutokset Blue Diamond Director -liiketoiminnan tukimateriaaleihin ja -palveluihin ajallaan ja et saa käyttää, tarjota, myydä tai suorittaa Blue Diamond Director -liiketoiminnan tukimateriaaleja ja -palveluja, ennen kuin muutokset on tehty noudattaen yhtiön antamia ohjeita.

3.3 Hakemusmaksut

Yhtiö voi periä kohtuullisen hakumaksun Blue Diamond Director -liiketoiminnan tukimateriaalien ja -palveluiden rekisteröinnille.

3.4 Rekisteröinti-ilmoitus

Tarkastettuaan rekisteröintihakemuksen yhtiö päättää rekisteröinti-ilmoituksen myöntämisestä brändikumppanin liiketoiminnan tukimateriaaleille ja -palveluille. Yhtiöllä on oikeus tehdä päätös oman harkintansa mukaan, eikä se ole velvollinen myöntämään rekisteröinti-ilmoitusta, ja se voi kieltäytyä myöntämästä rekisteröinti-ilmoitusta oman harkintansa mukaan. Tässä tapauksessa et saa käyttää, tarjota, myydä tai suorittaa Blue Diamond Director -liiketoiminnan tukimateriaaleja ja -palveluja, jotka kuuluvat hakemuksen piiriin. Jos yhtiö päättää myöntää rekisteröinti-ilmoituksen, se lähettää sinulle rekisteröinti-ilmoituksen siihen osoitteeseen, jonka annoit hakemuksessa.

3.5 Rekisteröinnin uusinta; kumoaminen

(a) Rekisteröinti-ilmoituksessa on annettu rekisteri-ilmoituksen erääntymispäivämäärä. Et saa jatkaa minkään liiketoiminnan tukimateriaalin ja -palvelun käyttöä, tarjoamista, myyntiä tai suorittamista rekisteri-ilmoituksen erääntymisen jälkeen, jos et ole lähettänyt uusintahakemusta materiaaleineen yhtiölle ja saanut uutta rekisteröinti-ilmoitusta yhtiöltä kyseisille Blue Diamond Director -liiketoiminnan tukimateriaaleille ja -palveluille. Ne materiaalit, joiden rekisteri-ilmoituksen haluat uusua, lähetetään osana hakemusta yhtiölle ja ne käsitellään samalla

menetelmällä. Jos rekisteri-ilmoituksesi on eräännytynyt, sinun on jätettävä uusi rekisteröinti-ilmoitus yhdessä niiden Blue Diamond Director -liiketoiminnan tukimateriaalien ja -palveluiden kanssa, jotka haluat uusia.

(b) Näiden toimintaperiaatteiden ja menettelytapojen rajoittamatta yhtiö varaa itselleen oikeuden sanoa irti ja kumota rekisteröinti-ilmoituksen milloin tahansa oman harkintansa mukaan. Jos rekisteröinti-ilmoitus kumotaan, sinun on lopetettava yksilöityjen Blue Diamond Director -liiketoiminnan tukimateriaalien ja -palveluiden käyttö ja jako välittömästi. Yhtiö ei ole vastuussa, eikä korvaa mitään kustannuksia, jotka koituvat Blue Diamond Director -liiketoiminnan tukimateriaaliesi ja -palveluidesi tuottamisesta, ja joita rekisteröinti-ilmoituksen kumoaminen koskee.

© 2020 NSE PRODUCTS, INC.