

# dōTERRA® | EUROPE

## Všeobecné zásady

KAPITOLA 1: Úvod.....	2
KAPITOLA 2: Definice .....	2
KAPITOLA 3: Etický kodex .....	4
KAPITOLA 4: Registrace Poradce .....	5
KAPITOLA 5: Nákup výrobků.....	6
KAPITOLA 6: Zásady pro vrácení výrobků .....	7
KAPITOLA 7: Závazky a omezení maloobchodního prodeje .....	9
KAPITOLA 8: Registrace nebo sponzoring nového Poradce .....	9
KAPITOLA 9: Umístění a změny umístění v organizaci, zákaz přebírání a přecházení .....	11
KAPITOLA 10: Kompenzační plán .....	13
KAPITOLA 11: TVRZENÍ O PRODUKTECH .....	20
KAPITOLA 12: Reklama a využívání práv duševního vlastnictví Společnosti .....	20
KAPITOLA 13: Maloobchodní prodejny, provozovny, veletrhy .....	25
KAPITOLA 14: Mezinárodní obchod .....	26
KAPITOLA 15: Úhrada daní .....	28
KAPITOLA 16: Nároky z odpovědnosti za vadný výrobek .....	28
KAPITOLA 17: Ochrana údajů a oprávněné použití informací o Poradci .....	28
KAPITOLA 18: Omezení odpovědnosti .....	30
KAPITOLA 19: Kárná opatření.....	31
KAPITOLA 20: Změny a dodatky .....	34
KAPITOLA 22: Ostatní ustanovení .....	36

## KAPITOLA 1: Úvod

Tyto Všeobecné zásady dōTERRA® (Zásady) je nedílnou součástí všeobecných podmínek Smlouvy Poradce pro zdraví. Všeobecné zásady, Příhláška Poradce a případná Příloha k přihlášce pro právnické osoby společně tvoří celou smlouvu („Smlouva“) mezi společností dōTERRA („Společnost“) a poradcem pro zdravý životní styl („Poradce“, „Wellness Advocate“ nebo „WA“). Společnost je oprávněna tuto Smlouvu nebo její libovolnou část doplnit či pozměnit v souladu s příslušnými ustanoveními Příhlášky Poradce.

Poruší-li WA některé ustanovení těchto Všeobecných zásad nebo jakéhokoliv jiné listiny, která je součástí Smlouvy mezi Společností a WA, je Společnost oprávněna na základě vlastního uvážení podniknout kterýkoliv z následujících kroků: vypovědět Příhlášku Poradce, odebrat Poradci právo registrovat nebo sponzorovat další WA, odebrat Poradci právo na bonusy, odebrat Poradci oprávnění distribuovat produkty, nebo pozastavit nebo ukončit další práva a oprávnění Poradce.

- A. Poslání společnosti dōTERRA: Společnost dōTERRA usiluje o šíření a sdílení blahodárných přínosů esenciálních olejů CPTG (Certified Pure Tested Grade®). Za tímto účelem společnost dōTERRA:
1. Objevuje a vyvíjí výrobky z esenciálních olejů nejvyšší kvality prostřednictvím rozsáhlé sítě vysoce vzdělaných a zkušených botaniků, chemiků, vědců, výzkumníků a dalších odborníků z celé řady zdravotnických profesí;
  2. Vyrábí výrobky z esenciálních olejů v souladu s nejpřísnějšími standardy kvality, čistoty a bezpečnosti v oboru;
  3. Distribuuje výrobky prostřednictvím sítě nezávislých poradců pro zdravý životní styl, kteří propagují a prodávají výrobky dōTERRA a vzdělávají veřejnost o jejich přínosech; a
  4. Poskytuje vzdělávání pro všechny zájemce o informace ohledně přínosů esenciálního oleje CPTG.
- B. Hodnoty společnosti dōTERRA: Společnost dōTERRA v rámci svého podnikání vždy jedná tak, aby šířila pozitivní hodnoty ve vztahu ke každé osobě, zákazníkovi, konzultantovi, zaměstnanci, prodejci či partnerovi, se kterým přijde do styku tím, že:
1. Podnikáme vždy naprosto čestně a poctivě;
  2. Se všemi lidmi jednáme laskavě a s úctou;
  3. Všechny naše vztahy vedeme v duchu starostlivosti a péče;
  4. Pracujeme pilně a prostředky naší společnosti využíváme moudře;
  5. Budujeme příjemné pracovní prostředí plné smíchu a dobré nálady;
  6. Jsme vděční za vlastní úspěch a přejeme úspěch druhým; a
  7. Jsme štědrí vůči těm, kdo v naší komunitě či jinde po světě neměli tolik štěstí jako my.

## KAPITOLA 2: Definice

**Aktivní:** Poradce pro zdravý životní styl (WA), který si zakoupil výrobky dōTERRA v průběhu posledních 12 měsíců.

**Roční udržovací poplatek:** Poplatek, které musí WA uhradit Společnosti, aby obnovil své oprávnění distribuovat výrobky na další rok.

**Bonus:** Úhrada (někdy také nazývaná provize), kterou Společnost vyplácí Poradci v závislosti na objemu výrobků prodaných Poradcem a jeho Organizací v závislosti na splnění kritérií Kompenzačního plánu dōTERRA. Podrobnosti viz článek 10.

**Příloha k Přihlášce Poradce pro právnické osoby:** Doprovodný dokument k textu Přihlášky Poradce. Tuto přílohu Přihlášky Poradce vyplňují právnické osoby (ať už obchodní korporace či jiné, dále jen „Korporace“), které chtějí registrovat Poradcem. Tento dokument obsahuje seznam všech společníků, akcionářů, zmocnitelů, obmyšlené osoby, jednatelů či jiných statutárních orgánů Korporace.

**Společnost:** Společnost nebo „dōTERRA“ je společností dōTERRA Global Limited..

**Hotovostní kredit:** Hotovostní kredit je zůstatek pohledávek Poradce který lze využít k nákupu výrobků nebo vyplatit v hotovosti (viz také Produktový kredit).

**Consultant:** Označení první úrovně Poradce v rámci Kompenzačního plánu.

**Smlouva:** Smlouva mezi Poradcem a Společností, která se sestává z těchto Všeobecných zásad, Přihlášky Poradce a případné Přílohy k Přihlášce Poradce pro právnické osoby.

**Korporace:** Jakákoliv právnická osoba, včetně obchodní korporace libovolného druhu nebo jiné formy podnikání, která byla řádně založena a řádně působí v souladu se zákony země, ve které vznikla a podniká.

**Zákazník:** Termín „zákazník“ označuje osobu, která nakupuje výrobky, ale neúčastní se Kompenzačního plánu společnosti dōTERRA, a to včetně Velkoobchodních zákazníků.

**Distribuce:** Distribuce jiné označení pro podnikání poradce pro zdravý životní styl v rámci smluvního vztahu Poradce a Společnosti.

**Duševní vlastnictví dōTERRA:** Duševní vlastnictví dōTERRA zahrnuje veškerá zapsaná i nezapsaná práva duševního vlastnictví, na která má společnost dōTERRA Holdings, LLC nebo jiné její propojené osoby nárok, nebo která vlastní nebo má právo užívat, jako kupříkladu ochranné známky, obchodní značky, značky služeb, názvy internetových domén a autorská práva k obsahu svých publikacích.

**Řetězec smluvních partnerů v sestupné linii:** Jiné označení pro Organizaci.

**Chránělec:** Chránělec je Poradce, kterého do distribučního programu zapojil Patron.

**Patron:** Patron je Poradce, který do distribučního programu zapojil a zaregistroval chráněnce, tedy nového Poradce. Toto označení opravňuje Poradce k získání nároku na postup v rámci žebříčku organizace (viz Rank) a bonus za rychlý start podle Kompenzačního plánu. Patron má rovněž oprávnění v rámci své Organizace jmenovat Sponzory. Patron zároveň může být i sponzorem (viz Sponzor).

**Místní trh:** Trh konkrétní země nebo skupiny zemí určený Společností.

**Program pro stálé odběratele (LRP):** Program pro stálé odběratele umožňuje Poradci nastavit systém automatických měsíčních dodávek výrobků dōTERRA, jenž ho opravňuje k využívání produktového kreditu a dalších výhod stanovených Kompenzačním programem (viz článek 10).

**Otevřený místní trh:** Země nebo zeměpisná oblast, kterou Společnost písemně určí jako zemi nebo oblast, ve které je možné nabízet výrobky dōTERRA.

**Organizace:** Skupina Poradců a zákazníků sponzorovaných v rámci Organizace v přímé i nepřímé sestupné linii.

**Osoba:** Fyzická osoba, kapitálová či osobní společnost či jakákoliv jiná právnická osoba.

**Všeobecné zásady:** Tento soubor pravidel a postupů, který tvoří nedílnou součástí Smlouvy.

**Tvrzení o výrobcích:** Tvrzení o účinnosti či účincích výrobků dōTERRA. Tvrzení o výrobcích upravuje příslušná legislativa a regulují příslušné orgány v domovské zemi společnosti dōTERRA's, včetně amerického federálního Úřadu pro kontrolu potravin a léků (FDA) a Federální komise pro obchod (FTC), nebo jiné správní orgány v zemi působnosti příslušného Poradce pro zdraví.

**Produktový kredit:** Produktový kredit je zůstatek produktových bodů, které lze využít k nákupu výrobků určených Společností. Produktové body se udělují v rámci Programu pro stálé odběratele na základě uvážení

Společnosti Poradcům, kterým na ně vznikl nárok. Odběr výrobků prostřednictvím produktových kreditů nemá vliv na Osobní obrat ani na Obrat Organizace (srovnejte též Hotovostní kredit).

**Ranky:** Označení na žebříčku, na kterém WA postupuje v rámci struktury Kompenzačního plánu Společnosti; ranky se řadí nejnižšího po nejvyšší v následujícím pořadí: Consultant, Manager, Director, Executive, Elite, Premier, Silver, Gold, Platinum, Diamond, Blue Diamond a Presidential Diamond.

**Prodejní pomůcky:** Každý materiál, ať už v tištěné či elektronické podobě, používaný při nabízení nebo prodeji výrobků Společnosti, náborem budoucích WA nebo Zákazníků nebo při školení WA, pokud tyto materiály obsahují odkaz na Společnost, výrobky Společností, Kompenzační plán nebo Duševní vlastnictví společnosti dōTERRA.

**Sponzor:** Poradce, který má ve své Organizaci přímo pod sebou jiného nebo jiné WA (srovnej viz Patron).

**Poradce nebo Wellness Advocate (WA):** Wellness Advocate, je poradce pro zdravý životní styl, který působí jako nezávislý smluvní partner oprávněný Společností k nákupu a maloobchodnímu prodeji (distribuci) výrobků Společnosti a k náborem dalších poradců pro zdravý životní styl (WA), oprávněný přijímat bonusy v souladu s podmínkami Kompenzačního plánu. Vztah Poradce a Společnosti upravuje Smlouva. O distribuční oprávnění může požádat jako spolužadatel i další osoba. V takovém případě výraz Poradce nebo Wellness Advocate odkazuje na všechny takové osoby společně, přičemž každá taková osoba má společně všechna práva Poradce, a každá z nich rovněž společně a nerozdílně všechny závazky a povinnosti Poradce.

**Příhláška Poradce:** Vyplněná žádost o jmenování Poradcem, ať už v tištěné nebo elektronické podobě, spolu s doprovodnými podmínkami, jež se přijetím Společností stává součástí Smlouvy mezi Poradcem a Společností.

**Velkoobchodní zákazník:** Velkoobchodní zákazník je osoba, která nakupuje zboží se slevou. Velkoobchodní zákazník nemá nárok na bonusy ani právo na účast v Kompenzačním plánu společnosti dōTERRA. Velkoobchodní zákazník však může získat slevu na odebírané výrobky v rámci Programu pro stálé odběratele.

**Příhláška Velkoobchodního zákazníka:** Žádost a dohoda v tištěné či elektronické podobě, jejichž přijetím se osoba stává Velkoobchodním zákazníkem.

**Nemocnice:** Jakákoli nemocnice, lékařské zdravotnické středisko a léčebné středisko, dům s pečovatelskou službou, domov důchodců, rehabilitační středisko, nebo jakékoli jiné podobné instituce nebo místa.

## KAPITOLA 3: Etický kodex

Accurately teach and represent the dōTERRA Sales Compensation Plan. Be honest in explaining the income Společnost dōTERRA od svých nezávislých prodejců očekává a požaduje, aby vždy jednali v souladu s nejpřísnějšími standardy etického chování. Při jednání se zákazníky, prezentaci Společnosti a při předvádění a prodeji výrobků Společnosti mají WA povinnost dodržovat následující pravidla chování. Porušení zásad uvedených v tomto dokumentu, včetně zásad Etického kodexu, vystavuje WA riziku kárného postihu ze strany Společnosti v závislosti na posouzení závažnosti takového porušení ze strany Společnosti. Následující standardy mají za cíl nastavit jednotnou úroveň vysoké kvality služeb a etického chování napříč celou organizací společnosti dōTERRA. Pro všechny WA platí následující zásady:

- A. V souvislosti s podnikatelskou činností společnosti dōTERRA vždy jednejte se všemi lidmi s úctou.
- B. Chovejte se a své obchodní činnosti vždy vykonávejte eticky, morálně, poctivě a čestně. Poradce pro zdraví se nesmí účastnit žádných aktivit a nesmí jednat způsobem, který by jakýmkoliv způsobem poškodil dobrou pověst společnosti dōTERRA, vedení či zaměstnanců Společnosti, jejich vlastní dobrou pověst nebo dobrou pověst ostatní WA.
- C. Vyvarujte se všech negativních nebo znevažujících tvrzení o ostatních společnostech, jejich zaměstnancích nebo výrobcích.
- D. Zdržte se všech negativních nebo znevažujících tvrzení o jiných poradcích pro zdravý životní styl.

- E. Při prezentaci výrobků dōTERRA se vystríhejte klamavých výroků, zejména tvrzení, že výrobky dōTERRA léčí, hojí nebo předcházejí nemocem, jakož i jakýkoliv dalších diagnostických, terapeutických, léčebných nebo přehnaných tvrzení.
- F. Poskytujte zákazníkům podporu a povzbuzení, aby jejich zkušenost se společností dōTERRA a našimi výrobky byla smysluplná a naplňující. Poradci mají povinnost řádně podporovat a školit všechny WA, které sponzorují a kteří jsou členy jejich organizace.
- G. Vysvětlujte podmínky Kompenzačního plánu společnosti dōTERRA přesně a správně. Při vysvětlování příjmu, který je možné získat v rámci Kompenzačního plánu, jedněte vždy čestně a upřímně. Poradci by neměli používat svůj vlastní příjem jako ukazatel možného úspěchu jiné osoby, ani používat kompenzační úhrady pro marketingové účely.
- H. Dodržujte všechny další zásady a postupy společnosti dōTERRA uvedené v těchto Všeobecných zásadách a v dalších smluvních dokumentem v aktuálním i případném budoucím doplněném znění.

## KAPITOLA 4: Registrace Poradce

Vztah s Poradci je nejcennější vztah společnosti dōTERRA. Naše Společnost je pyšná, že může s WA spolupracovat při nabízení a prezentaci našich výrobků a jejich přínosů.

- A. **Žádost o registraci.** Každý zájemce o to stát se Poradcem musí:
  - 1. Uhradit nevratný poplatek ve výši €20, bez DPH, který pokrývá náklady Společnosti na potřebné informační materiály o výrobcích a službách Společnosti, o prodejních programech, pravidlech, zásadách, postupech a dalších souvisejících záležitostech.
  - 2. Předložit řádně vyplněnou Přihlášku Poradce;
  - 3. Být plnoletý, svéprávný a oprávněný Smlouvu uzavřít.
- B. **Nepřesná žádost.** K neúplné, nepřesné nebo podvodné Přihlášce se nepřihlíží.
- C. **Jeden společník distributorské organizace zavazuje ostatní.** Jestliže jedna či více osob, které budou součástí jedné distribuční organizace, požádají o jmenování společně, každý úkon, souhlas nebo podpis jednoho zavazuje celou distribuční organizaci.
- D. **Povinnost zajistit přesnost informací.** Aby měla Společnost vždy k dispozici aktuální informace, WA je povinen informovat Společnost o všech změnách, které se týkají podaných formulářů a jejich příloh. Navrhované změny osobních údajů je třeba předkládat v podobě nově vyplněné Přihlášky nebo Přílohy k Přihlášce Poradce pro právnické osoby, kterou velkým hůlkovým písmem nahoře označí slovy „Aktualizace/dodatek“. Aktualizovanou Přihlášku musí před odevzdáním Společnosti podepsat všichni členové distribuční organizace.
- E. **Příloha k Přihlášce Poradce pro právnické osoby.** Korporace se může stát Poradcem předložením vyplněné Přílohy k Přihlášce Poradce pro právnické osoby, přesnou a věrnou kopií zakládacích listin, jakož i dalších souvisejících listin, které si Společnost vyžádá. Přihlášku Poradce za Korporaci podepisuje jednatel nebo jiný statutární zástupce. Korporace se nemůže registrovat online. Nemocnice nemohou být registrovány bez písemného souhlasu oddělení compliance a právního oddělení
- F. **Trvání smlouvy a prodloužení smlouvy.** Smlouva se uzavírá na dobu jednoho roku od data předložení textu smlouvy společnosti dōTERRA. Neoznámí-li WA Společnosti svůj úmysl Smlouvu neprodlužovat, nebo jestliže Společnost nebo WA smlouvu nevyhoví, prodlouží se Smlouva automaticky vždy k datu výročí uzavření o další rok. Poradce se zavazuje uhradit roční udržovací poplatek k nebo před výročím přijetí žádosti o registraci. Poradce souhlasí a opravňuje Společnost, aby k datu výročí uzavření smlouvy strhla z jeho účtu nebo kreditní karty částku ve výši €15, bez DPH, jako poplatek za obnovení Smlouvy se Společností. Smlouva Poradce, který neprovozuje vlastní řetězec smluvních partnerů, bude obnovena jako smlouva Velkoobchodního zákazníka; v takovém případě WA souhlasí, že podléhá pravidlům a

ustanovením uvedeným ve formuláři Přihlášky Velkoobchodního zákazníka. Společnost si také vyhrazuje právo vyúčtovat si roční smluvní poplatek v rámci následující objednávky výrobků. Roční udržovací poplatek slouží Společnost k tomu, aby mohla Poradci poskytnout potřebné informační materiály o výrobcích a službách Společnosti, o prodejním programech, pravidlech, zásadách, postupech a dalších souvisejících věcech. Roční udržovací poplatek také pokrývá náklady Společnosti na poštovné.

- G. Zákaz souběžné účasti na více distributorských organizacích.** Poradce se nesmí souběžně účastnit podnikání více distributorských organizací nebo souběžně žádat o registraci ve více než jedné distributorské organizaci, ani nesmí souběžně vlastnit více než jeden podíl na účtu Poradce. Účastí se v tomto kontextu myslí například vlastnický podíl, nárok na jakékoliv aktuální nebo budoucí užítky, finanční či jiné, právo nakupovat za Velkoobchodní ceny, postavení WA, nebo jakékoliv jiné hmotné či nehmotné výhody příslušející Organizaci nebo Velkoobchodnímu zákazníkovi. Manželé musí být členové jedné Organizace a nesmí provozovat více než jednu Organizaci nebo souběžně společně držet podíl na účtu Velkoobchodního zákazníka. Podnikatel nesmí provozovat jednu Organizaci na jméno své společnosti nebo jiného podnikání a zároveň další na sebe jako fyzickou osobu, ani nesmí souběžně vlastnit podíl na účtu Velkoobchodního zákazníka na vlastní jméno nebo na jméno jiné společnosti. Výjimkou je Poradce, který splní podmínky pro získání multiplikátorského účtu na ranku Presidential Diamond. Podrobnosti viz oddíl 10.B.3.
- H. Poradce jako nezávislý smluvní partner Společnosti.** Poradce je nezávislý smluvní partner, nikoliv zaměstnanec, zástupce, společník, právní zástupce nebo frančizant společnosti dōTERRA. Wellness Advocate není oprávněn na účet, jménem, nebo za společnost dōTERRA přijímat libovolné závazky, náklady či výdaje, ani se k nim na účet, jménem, nebo za společnost dōTERRA zavazovat, nebo za společnost dōTERRA či jejím jménem otevírat bankovní účty. Poradce si svou provozní dobu určuje sám, jakož si i sám řídí způsob a prostředky, jakým provozuje své podnikání dōTERRA, jedná-li v souladu s podmínkami Smlouvy. Poradci nesou veškeré náklady související s provozováním své činnosti, včetně cestovních výloh, stravného, ubytování, administrativních výdajů, telekomunikačních poplatků a podobně. Poradci jsou osobně odpovědní za řádné přiznání a úhradu všech zákonných daní a poplatků, včetně daně z příjmu, sociálního a zdravotního pojištění, za řádné přiznání a úhradu všech daní ze svých tržeb z prodeje výrobků a bonusů, i za řádné vedení veškeré evidence a dalších dokumentace potřebné k správnému vykázání, přiznání a úhradě všech daní a poplatků. Poradci nevystupují pro daňové nebo pracovněprávní účely jako zaměstnanci Společnosti, a souhlasí a potvrzují, že Společnost neodpovídá za srážku, ani nebude srážet a odvádět z vyplacených bonusů žádné daně, neuplatňuje-li se na částky bonusů zákonná srážková daň. Poradci jsou vázání všemi dohodami o výběru a úhradě daní uzavřenými mezi Společností a příslušnými správci daně, i souvisejícími pravidly a postupy pro jejich výběr a úhradu.
- I. Ocenění Poradce.** Společnost si vyhrazuje právo Poradce veřejně ocenit na vybraných společensko-kulturních akcích nebo v publikacích, jako například na shromážděních nebo v časopisech. Ocenění bude uděleno na základě kritérií a standardů stanovených Společností. Společnost obvykle oceňuje WA s ohledem na nejvyšší rank, který dosáhli v průběhu nejméně tří z posledních dvanácti měsíců, vyjma případů, kdy dosáhnou první (nejnižší) rank.

## KAPITOLA 5: Nákup výrobků

- A. Nákup výrobků není povinnost.** Abyste se stali nebo mohli pokračovat ve své činnosti Poradce nebo zákazníka dōTERRA, nemusíte nakupovat žádné výrobky.
- B. Oprávnění prodávat výrobky dōTERRA.** Pouze Poradci mohou nakupovat výrobky dōTERRA za účelem dalšího prodeje.
- C. Zákaz nakupovat výrobky výhradně za účelem získání bonusů.** Náš obchodní model vychází z myšlenky prodeje produktů konečným zákazníkům. Společnost proto doporučuje Poradcům, aby nakupovali zásoby produktů v takovém množství, které WA nebo jeho rodina osobně spotřebuje, jako nástroj prodeje a zejména za účelem dalšího prodeje konečným zákazníkům. Nákup produktů výhradně za

účelem získávání bonusů je zakázáno. Poradce nesmějí nakupovat takové množství zásob, které nepřiměřeně překračuje objem, o němž lze předpokládat, že jej budou schopni prodat nebo využít jako prodejní pomůcku nebo který nejsou schopni v přiměřené době spotřebovat. Společnost si vyhrazuje právo omezit objem výrobků prodávaných Poradci, jestliže dojde k závěru, že WA nakupuje výrobky výhradně za účelem získat bonusy, a nikoliv za účelem jejich spotřeby nebo dalšího prodeje. Společnost si rovněž vyhrazuje právo odebrat vyplacené bonusy, jestliže zjistí, že nárok na bonus vznikl v souvislosti s odběrem nebo prodejem výrobků v rozporu s podmínkami Smlouvy.

- D. Používání platebních karet.** Společnost Poradcům důrazně nedoporučuje používat vlastní platební karty ke koupi výrobků pro jiné WA nebo pro Zákazníka. Poradci mají zakázáno používat vlastní platební karty k nákupu výrobků pro jiného WA nebo pro Zákazníka, který se registroval u Společnosti po dobu kratší než 30 dní. Poradci nesmí při objednávání výrobků použít platební kartu jiné osoby bez výslovného písemného souhlasu takové osoby. Je-li za určitých okolností výjimečně třeba zakoupit výrobky pro jiného WA nebo Zákazníka, WA musí Společnosti předložit písemný souhlas Poradce nebo Zákazníka, pro kterého se takové zboží objednává. Nepředložil-li WA takový souhlas na žádost Společnosti, Společnost si vyhrazuje právo zrušit objednávku, odebrat bonusy související s objednávkou nebo podniknout další kárná opatření podle kapitoly 19.
- E. Zákaz balení do jiných obalů.** Poradci nesmějí opatřovat výrobky dōTERRA vlastními nálepkami nebo obaly. Výrobky lze prodávat výhradně v původních obalech. Poradci tedy například nesmějí prodávat výrobky dodávané v sadě odděleně, jestliže Společnost pro takové jednotlivé části neuvádí v ceníku Velkoobchodní cenu. Poradce mají také zapovězeno propagovat používání olejů dōTERRA jako samostatných složek (ingrediencí) do výrobků jiných značek a společností, tedy například složek nezávislého produktu nebo ingrediencí do receptu na potravinové výrobky, bez písemného souhlasu Společnosti. Používání názvu dōTERRA blíže upravuje kapitola 12.
- F. Poplatky za neprošlé platby.** Poradci mají povinnost uhradit Společnosti náklady za opětovné vydání plateb k proplacení nebo za jiné vymáhání plateb od WA, které se Společnosti vrátí neuhrazené pro nedostatek prostředků.
- G. Objednávky bez doručení.** Společnost si vyhrazuje právo odeslat objednané zboží Poradci v případě, kdy si objednal zboží bez doručení a nevyzvedl si je do 20 dní od data objednávky. Společnost posoudí a odhadne náklady na doručení Poradci ve výši, jaké by tyto náklady dosáhly, pokud by si WA objednal zboží s doručením. Doba na vyzvednutí zboží se může lišit v závislosti na pravidlech místního trhu. Podrobnosti vám sdělí středisko pro objednávky pro místní trh, pro který jste si produkty objednali.

## KAPITOLA 6: Zásady pro vrácení výrobků

### A. Vrácení výrobků do 30 dní

1. Společnost dōTERRA vrátí sto procent (100%) kupní ceny (plus příslušnou daň, pokud byla uhrazena předem) výrobků způsobilých k prodeji, vrácených do třiceti (30) dní od data doručení Společností. Poradci mají stejná práva na vrácení ceny do 30 dní jako maloobchodní zákazníci; podrobná pravidla ohledně vrácení kupní ceny následují níže. Tyto zásady nejsou v rozporu s právem zákazníka jako spotřebitele podle zákona o ochraně spotřebitelů ohledně vrácení výrobků a s tím souvisejícím vrácením kupní ceny.
2. Společnost dōTERRA poskytne Produktový kredit ve výši sta procent (100%) kupní ceny (plus příslušnou daň, pokud byla uhrazena předem) nebo vrátí devadesát procent (90%) kupní ceny (plus příslušnou daň, pokud byla uhrazena předem) produktů, které nejsou způsobilé k prodeji (viz článek 6.D.) vrácených Poradcem nebo Zákazníkem do třiceti (30) dní od data doručení, minus náklady na přepravu a uhrazené bonusy.

- B. Vrácení výrobků ve lhůtě od třiceti jedna (31) do devadesáti (90) dní od koupě.** V době od třiceti jedna (31) dní to devadesáti (90) dní od data koupě společnost dōTERRA poskytne Produktový kredit ve výši sto procent (100%) nebo peněžní náhradu ve výši devadesát procent (90%) kupní ceny (plus

příslušnou daň, pokud byla uhrazena předem) produktů způsobilých prodeji, vrácených Poradcem nebo Zákazníkem, minus náklady na přepravu a uhrazené bonusy.

- C. Vrácení výrobků ve lhůtě od devadesáti jedna (91) dni do jednoho (1) roku od koupě.** V době od 91 dní do dvanácti (12) měsíců od data koupě, společnost dōTERRA poskytne Produktový kredit ve výšidevadesáti (90%) procent nebo peněžní náhradu ve výši devadesáti (90%) procent kupní ceny (plus příslušnou daň, pokud byla uhrazena předem) produktů, které jsou způsobilé k prodeji, vrácených Poradcem nebo Zákazníkem, minus náklady na přepravu a uhrazené bonusy (netýká se časově omezených nabídek a prošlých výrobků).
- D. Produkty způsobilé k prodeji.** Produkty a prodejní pomůcky se považují za „způsobilé k prodeji“, pokud splňují všechny následující podmínky: 1) nebyly použité a nacházejí se v neporušeném obalu; 2) obal a etikety nebyly pozměněny ani poškozeny 3), byly doručeny zapečetěné nebo zabalené, a pokud je nezapečetěné a nezabalené není možná dále prodávat ze zdravotních nebo hygienických důvodů (jako případě esenciálních olejů), nebyly otevřeny, rozbaleny nebo rozpečetěny; 4) produkt a obal jsou ve stavu, který je umožňuje v rámci běžných obchodních zvyklostí prodávat za plnou cenou; 5) nevypršelo datum životnosti produktu; a 6) produkt je opatřen aktuálními etiketami společnosti dōTERRA. Pro účely článků 6.B a 6.C, se produkty nepovažují za způsobilé k prodeji, pokud Společnost před jejich nákupem sdělí, že se jedná o produkty sezónní, vyřazené ze sortimentu, nabízené na základě časově omezené nabídky nebo v rámci zvláštní propagace, které nepodléhají pravidlům pro vrácení produktů.
- E. Vrácení vadných nebo nesprávně odeslaných produktů.** Společnost dōTERRA vymění produkty nebo vrátí kupní cenu, jestliže byly doručeny Poradci nebo Zákazníkovi poškozené nebo v rozporu s objednávkou. Takové produkty je třeba vrátit do patnácti (15) dní od doručení. Bude-li to možné, vrácené produkty se nahradí nepoškozenými produkty. Tam, kde výměna nebude možná, si Společnost vyhrazuje právo vyplatit náhradu ve výši hodnoty vyměněných produktů. Toto ustanovení nevylučuje uplatnění dalších práv Zákazníka podle místních právních předpisů.
- F. Povinnost používat původní číslo objednávky.** Aby mohla Společnost správně přiřadit bonusy k vráceným produktům, je třeba, aby si Poradce archivoval původní číslo objednávky uvedené ve faktuře. Toto číslo musíte Společnosti předložit při vrácení výrobků spolu s žádostí o náhradu.
- G. Vrácení sad.** Produkty zakoupené v podobě sady nebo balení se musí vracet jako sada nebo balení.
- H. Alternativní náhrady.** Forma náhrady závisí na platebních zvyklostech místního trhu a původní formě platby. Náhrady se vyplácí výhradně původnímu plátcí.
- I. Postup pro vrácení.** Pro získání náhrady za vrácené produkty nebo prodejní pomůcky musí Poradce dodržet následující postup:
1. Před vrácením dodávky je třeba získat reklamační číslo. Toto číslo lze získat telefonicky nebo písemně a k samotné zásilce s vrácenými produkty je třeba připojit číslo Poradce.
  2. Společnost sdělí Poradci správný postup a adresu pro vrácení produktů nebo prodejních pomůcek. Přepravní náklady při vrácení výrobků hradí WA.
  3. Tento postup pro vrácení a náhradu se může lišit v zemích, kde se uplatňují jiné zákonné předpisy ohledně reklamace a zpětném odkupu výrobků. Platné zákony tak mohou změnit reklamační podmínky. Postupy společnosti dōTERRA pro vrácení a náhrady nemají vliv na zákonná práva WA.
- J. Právo Společnosti na vrácení nevydělaných bonusů.** Bonusy se vyplácejí Poradcům v závislosti na objemu nákupu výrobků Společnosti zákazníky nebo členy prodejní organizace Poradce. Při vrácení výrobků vzniká Společnosti právo na vrácení bonusů uhrazených za zakoupené a posléze vrácené výrobky. Bonusy se vrací buď formou přímé úhrady WA na účet Společnosti nebo započtením proti budoucím bonusům.
- K. Vrácení personalizovaných prodejních pomůcek.** Personalizované prodejní pomůcky nelze vracet ani za ně žádat náhrady, výjma personalizovaných prodejních pomůcek s tiskovými chybami. Takové prodejní pomůcky je třeba vrátit do třiceti dní v souladu s pravidly pro vrácení výrobků.



- L. Vrácení peněz na kreditní kartu.** WA musí vracet produkty v souladu s pravidly Společnosti pro výměnu a vrácení, nikoliv formou žádosti bance o vrácení peněz na kreditní kartu. Dojde-li k vrácení peněz na kreditní kartu bankou, Společnost má nárok na vrácení bonusů uhrazených za výrobky v souvislosti s takovým vrácením peněz.
- M. Školení.** Jestliže společnost Poradci poskytne školení na náklady WA, Poradce může požádat Společnost o náhradu svých nákladů (bez stravného) do čtrnácti (14) dní od data školení, pokud nebyl se školením spokojen.

## KAPITOLA 7: Závazky a omezení maloobchodního prodeje

- A. Právo na storno.** Podle českých zákonů o ochraně spotřebitele je Poradce, který prodal produkt maloobchodnímu zákazníkovi, povinen zaručit právo na zpětné vrácení výrobku a vrácení kupní ceny výrobku do 14 dní od data doručení. Jinými slovy, WA musí maloobchodnímu zákazníkovi na jeho výzvu, i bez udání důvodu, vrátit celou kupní cenu výrobku. Zákazník musí o vrácení požádat do 14 dní od doručení s tím, že příslušné výrobky vrátí. Podrobné podmínky ohledně vrácení kupní ceny jsou uvedeny na prodejních stvrzenkách, které dōTERRA poskytuje Poradcům. WA by se měli s textem těchto podmínek seznámit a musí výrobky dodávat v souladu s těmito podmínkami.

Společnost doporučuje Poradcům, aby žádostem o vrácení nebo výměně výrobku vyhověli i v době po 14 dnech od dodávky výrobku. Společnost tento postup podporuje prostřednictvím svých velkorysých zásad pro vrácení výrobků podle kapitoly 6.

- B. Povinnost vydávat stvrzenky.** WA musí zákazníkům vydávat v rámci prodeje stvrzenky o nákupu (paragon).

1. Stvrzenka o nákupu musí obsahovat:

- a. Datum vydání stvrzenky;
- b. Řadové číslo pro identifikaci stvrzenky;
- c. DIČ Poradce;
- d. DIČ zákazníka (pokud je má);
- e. Jméno a adresu osoby povinné k dani a kupujícího;
- f. Datum zdanitelného plnění, pokud se liší od data vydání stvrzenky
- g. Daňový základ, z kterého se počítá DPH, cena výrobku bez DPH a slevy či snížení ceny, které nejsou součástí ceny výrobku;
- h. Sazba DPH;
- i. Výše DPH;
- j. Popis objednaného zboží;
- k. Počet prodávaných výrobků;
- l. Cena jednoho výrobku.

2. Poradce je povinen uchovávat kopii všech stvrzenek po dobu nejméně deset let.

## KAPITOLA 8: Registrace nebo sponzoring nového Poradce

- A. Povinnost plnit a přijmout smluvní závazky.** Aby Poradce mohl působit jako Patron nebo Sponzor, musí nejprve splnit a přijmout všechny závazky uvedené ve Smlouvě.

- B. Umístění.** Poradce může Společnosti doporučit žadatele o jmenování Poradcem. Je-li nový žadatel schválen, stane se takový WA členem Organizace Patrona, uvedeným na seznamu, jenž tvoří součást formuláře Přihlášky Poradce.
- C. Školení a organizační podpora.** Chce-li být WA jako Patron nebo Sponzor úspěšný, měl by převzít odpovědnost a školení a podporu Poradců ve své Organizaci. Úspěch WA se odvíjí od systematického prodeje výrobků Společnosti maloobchodním zákazníkům a od odbytu produktů prodávaných dalšími Poradci v rámci jeho nebo její organizace.
- D. Otevřené místní trhy.** WA je oprávněn registrovat nebo sponzorovat jiné Poradce výhradně na otevřených místních trzích. Podrobnosti viz kapitola 14.
- E. Jak být úspěšný Patron nebo Sponzor.** Aby WA uspěl jako Patron nebo Sponzor, měl by vykonávat následující činnosti:
1. Pořádat pravidelná prodejní a organizační školení, a vést a povzbuzovat členy své Organizace. Patron nebo Sponzor by měl udržovat kontakt se všemi členy své Organizace a být připravený odpovídat na jejich otázky. V případě, že máte ve své Organizaci leadera s vysokým postavením, tak by Vaše komunikace s jinými osobami v této Organizaci, měla probíhat jeho prostřednictvím.
  2. Vyvíjet maximální úsilí pro to, aby všichni WA v jeho/její Organizaci správně rozuměli a řádně dodržovali podmínky svých Smluv i příslušných vnitrostátních právních předpisů;
  3. Vložit se do všech sporů mezi zákazníky a členy své Organizace a pokusit se takové spory rychle a smírně vyřešit;
  4. Zajistit školení potřebná k tomu, aby všechny schůzky pořádané členy Organizace Poradce ohledně prodeje výrobků nebo dalších příležitostí probíhaly v souladu se Smlouvou a platnými právními předpisy;
  5. Neodkladně vyřešit všechny spory mezi vlastními WA, jinými WA a vlastní Organizací Poradce; a
  6. Reagovat na veškerou komunikaci v přiměřené době a školit Poradce, nad kterými drží patronát nebo které sponzoruje, o zásadách a pravidlech fungování Společnosti.
- F. Povinnost péče Patrona a Sponzora.** Patroni a Sponzoři mají povinnost starat se s péčí řádného hospodáře, aby svým jednáním či opomenutím nezpůsobili žádnou škodu, újmu nebo poškození pověsti kterékoliv člena jejich Organizace nebo Společnosti, a povinnost takovou případnou škodu, újmu nebo poškození pověsti neodkladně napravit.
- Při registraci nového člena mají Patroni povinnost informovat nové členy o tom, kdo je jejich Patron. Poradce nesmějí nechávat ustanovení patronátu nad novým WA na osoby na vyšší úrovni organizace či jakékoliv jiné osoby.
- G. Přeskupení celé nebo části organizace.** Společnost si vyhrazuje právo na základně vlastního uvážení přesunout nebo přeskupit Organizaci nebo její libovolnou část Patronů nebo Sponzorů, kteří poruší podmínky těchto Všeobecných zásad nebo kteří se zachovají v rozporu s dobrými mravy. Žádné ustanovení tohoto dokumentu neukládá Společnosti povinnost tímto způsobem jednat; zároveň se však Společnost odkladem nebo odmítnutím takového jednání nevzdává žádných svých práv.
- Příkladem jednání v rozporu s dobrými mravy je sexuální obtěžování, neplacení vlastních závazků, insolvence, způsobení fyzické újmy nebo jiné škody, krádež, nebo narušování vztahů v rodině.
- Společnost Patronovi nebo Sponzorovi, jehož organizaci bude mít v úmyslu přesunout nebo přeskupit, své rozhodnutí oznámení 30 dní předem.
- H. Registrace jako Velkoobchodní zákazník.** Poradce je oprávněn Společnosti doporučovat zájemce o registraci Velkoobchodním zákazníkem. Velkoobchodní zákazník se neúčastní systému maloobchodního prodeje výrobků; zároveň má však WA podle Kompenzačního plánu nárok na bonusy za výrobky zakoupené Velkoobchodními zákazníky, které doporučil. WA potvrzují, že k registraci Velkoobchodním zákazníkem dōTERRA musí každý zájemce splnit následující podmínky:

1. Uhradit nevratný poplatek za žádost ve výši €20.00, bez DPH.
2. Předložit Společnosti řádně vyplněnou přihlášku k registraci Velkoobchodním zákazníkem; a
3. Být plnoletý a svéprávný, a oprávněný v souladu se zákony své země uzavřít Smlouvu s Velkoobchodním zákazníkem.

Nemocnice nesmí být Velkoobchodními zákazníky, jestliže jim k tomu nebyl udělen souhlas oddělení compliance a právního oddělení.

## KAPITOLA 9: Umístění a změny umístění v organizaci, zákaz přebírání a přecházení

**A. Počáteční umístění.** V okamžiku, kdy je nový WA zapojen do distribučního programu, může Patron nového WA umístit nového WA kdekoli v organizaci Patrona.

### **B. Změny v umístění po zapojení do distribučního programu.**

1. Do 10. dne kalendářního měsíce následujícího po registraci nového WA u Společnosti může Patron nového WA jednorázově přemístit kamkoli v rámci organizace Patrona (tj. nikoli mimo organizaci Patrona), takové přemístění vyžaduje souhlas Společnosti..
2. Po uplynutí výše popsané doby se WA nachází na svém konečném umístění a Společnost obvykle neschvaluje žádosti o přemístění WA na jiné umístění Organizaci..
  - a. Další změny umístění jsou vzácné a podléhají výslovného písemnému schválení Výboru pro výjimky Společnosti.
  - b. Před schválením změny umístění, Společnost zváží zejména následující okolnosti:
    - i. Zdali byl či nebyl WA, o jehož přemístění se žádá, aktivní alespoň šest měsíců (případně dvanáct měsíců, pokud je na ranku Silver nebo vyšší),
    - ii. Zdali WA, o jehož přemístění se žádá, získal písemný souhlas Patronů, kteří se nacházejí o tři hierarchické úrovně výše a Sponzorů, kteří jsou o sedm hierarchických úrovní výše,
    - iii. Zdali změna způsobí postup WA na žebříčku úrovní (ranků),
    - iv. Zdali nastane změna historických výplat bonusů,
    - v. Zdali WA porušil podmínky Smlouvy,
    - vi. Dopad změny na Organizaci, a
    - vii. Další relevantní skutečnosti.
  - c. Poradce s rankem Presidential Diamond, který osobně zaregistruje nového WA, jenž dosáhne ranku Premier v době do tří měsíců od registrace, má právo umístit nově registrovaného člena na svoji přední pozici nebo pod jakéhokoli WA mezi současným Sponzorem a Patronem. Žádost o tento přesun lze provést poté, co Patron vyplnil formulář o přesunu (Premier Move Form) do desátého dne kalendářního měsíce následujícího po měsíci, ve kterém nový Premier začal být placen jako Premier. Toto přemístění lze provést i v případě, když tomu předcházela jiná změna umístění po registraci. Pro účely výpočtu tří měsíců v tomto odstavci začíná odpočítávání v okamžiku, kdy se nový WA stane sponzorem svého prvního WA. Pokud nový WA

sponzoruje svého prvního WA po 10. dni kalendářního měsíce, bude prvním měsícem následující kalendářní měsíc. Pokud nový WA sponzoruje svého prvního WA před 10. dnem v měsíci, bude prvním měsícem kalendářní měsíc, ve kterém se zaregistruje .

- C. Registrace bývalého Velkoobchodního zákazníka na pozici WA.** WA může za nové WA registrovat i Velkoobchodní zákazníky. Když se Velkoobchodní zákazník stane WA, přestává být automaticky Velkoobchodním zákazníkem Patron může umístit nového WA, který byl velkoobchodním zákazníkem, na jakoukoli pozici v organizaci Patrona, pokud má nový WA registrovaného alespoň jednoho velkoobchodního zákazníka nebo WA s prodejem 100 PV poté, co se stal WA, a nemá stávající Organizaci. Umístění nového WA musí být dokončeno nejpozději 10. den kalendářního měsíce následujícího po dni splnění požadavků uvedených v tomto odstavci.
- D. Změna Patrona.** Společnost povoluje Patronovi jednorázovou změnu umístění WA (Enrollee), která podléhá schválení Společnosti. Lze požádat o další změny umístění WA, když se vyskytnou polehčující okolnosti, a tyto změny podléhají schválení Výboru pro výjimky Společnosti.
- E. Nábor pro jiné společnosti a přesun mezi Organizacemi.**
- 1. Nábor pro jiné společnosti.** Přebírání, registrace, doporučení nebo snaha libovolným způsobem přímo či nepřímo ovlivnit ať už úspěšně či nikoliv (mimo jiné včetně prostřednictvím webové stránky) jiného Poradce nebo Zákazníka dōTERRA k registraci nebo účasti v jiné prodejní síti. Takové jednání se považuje za nábor pro jinou společnost, a to i v případě, že takové kroky WA podnikne na dotaz nebo žádost jiného Poradce nebo Zákazníka.
  - 2. Přesun mezi Organizacemi.** Přebírání, registrace, doporučení nebo snaha libovolným způsobem přímo či nepřímo ovlivnit, ať už úspěšně či nikoliv (mimo jiné včetně prostřednictvím webové stránky) osoby, fyzické či právnické, která již má distributorské oprávnění dōTERRA organizace jiného Sponzora. Přesun mezi Organizacemi se také vztahuje na registraci osob, které měly distributorské oprávnění společnosti dōTERRA v průběhu uplynulých šesti měsíců, či v případech WA na ranku Silver, v průběhu uplynulých dvanácti měsíců
  - 3. Zákaz.** WA mají zákaz nábora pro jiné společnosti a zákaz přesunu mezi Organizacemi. Použití jména manžela, manželky nebo jiného příbuzného, obchodní firmy, převzatého jména, obchodní korporace nebo jiné společnosti, svěřenského fondu, identifikačního čísla nebo fiktivního čísla za účelem obejít toto pravidlo, je rovněž zakázáno
  - 4. Nárok Společnost vymáhat své práva soudně.** WA potvrzuje a souhlasí, že nábor pro jiné společnosti a přesun mezi organizacemi představuje nepřiměřené a neoprávněné narušení smluvního vztahu mezi Společností a jejími Prodejci, zneužití majetku a obchodních tajemství Společnosti. WA dále potvrzuje a souhlasí, že jakékoliv porušení zákazu nábora pro jiné společnosti a zákazu přesunu mezi organizacemi může Společnosti způsobit okamžitou a nenapravitelnou újmu, že tato újma převyší jakýkoliv případný přínos, který takovým jednáním WA získá, a že taková situace Společnost mimo další právní prostředky opravňuje požádat o vydání předběžného soudního opatření, zákazu, či příkazu, ať už dočasného nebo trvalého i bez složení kauce, a že takové opravné prostředky či předběžná opatření mohou prodloužit platnost tohoto omezení až o jeden (1) rok od dne posledního porušení tohoto ustanovení. Ustanovení toho článku zůstávají v platnosti i po ukončení Smlouvy. Žádné ustanovení tohoto článku zároveň nezabývá Společnost žádných dalších práv a nároků na uplatnění dalších právních prostředků ohledně užívání svých důvěrných informací, nebo ohledně jakékoli jiného porušení podmínek této Smlouvy. WA dále souhlasí, že po dobu jednoho roku po ukončení Smlouvy se za nábor pro jinou společnost považuje i situace, kdy se jeho jméno nebo vizuální podoba nebo odkaz na ně objeví v propagačních nebo náborových materiálech jiné společnosti zabývající se přímým prodejem zboží nebo služeb, případně i situace, kdy k tomu dá svůj souhlas.

## KAPITOLA 10: Kompenzační plán

Existují dva hlavní způsoby, jakými může WA vydělat prodejem výrobků: (1) prostřednictvím maloobchodní přírážky; a (2) prostřednictvím bonusů (provizí) vyplacených Poradce za prodej výrobků, a to jak Poradcem samotným, tak ostatními WA v jeho nebo její Organizaci.

**Maloobchodní přírážka.** WA nakupují produkty doTERRA od Společnosti za velkoobchodní ceny za účelem dalšího prodeje, jako prodejní pomůcky nebo pro osobní spotřebu. Společnost navrhuje maloobchodní ceny, za které doporučuje výrobky prodávat maloobchodním zákazníkům; WA jsou však oprávněni určovat si své maloobchodní ceny sami.

**Bonusy.** Poradci mohou získat bonusy v závislosti na celkovém objemu tržeb z prodeje výrobků Společnosti na všech trzích, na kterých Společnost působí. Ne všechny výrobky nebo propagační akce Společnosti generují bonusy. Všechny výrobky nebo propagační akce, z kterých vzniká nárok na bonus, mají přiřazenou bodovou hodnotu potřebnou pro výpočet osobního objemu tržeb.

### A. Definice

**Objednávka s nárokem na provizi:** Objednávka, která má přidělené PV body, a kterou WA nebo Velkoobchodní zákazník, nebo maloobchodní zákazník řádně objednal a uhradil.

**Obrat Společnosti:** Obrat Společnosti představuje celkový objem tržeb vytvořený Společností ve vztahu ke všem WA, Velkoobchodním zákazníkům a maloobchodním zákazníkům.

**Základní organizace:** Základní organizace je organizace jednoho WA, která se sestává z jednoho z Poradců, kterého osobně sponzoruje, a jeho zákazníků.

**Obrat místního trhu:** Společný objem tržeb všech WA, kteří působí na stanoveném místním trhu. Obrat místního trhu se používá pro výpočet Zakladatelského bonusu.

**Obrat organizace (OV)** Objem tržeb měřen jako Osobní objem tržeb WA a všech ostatních WA, Velkoobchodních zákazníků a Maloobchodních zákazníků působících v Organizaci takového WA.

**Osobní obrat (PV)** Každému výrobku prodávanému společností doTERRA, za který lze získat provizi, je přiřazena bodová hodnota. Osobní obrat WA je souhrn bodů za produkty zakoupené WA nebo prodané jeho osobně registrovaným Maloobchodním zákazníkům za jeden kalendářní měsíc. Ne všechny produkty mají nárok na hodnotu PV. Hodnota PV bodů se neuplatňuje u produktů zakoupených s produktovým kreditem.

**Základní bonus:** Celkový součet všech bonusů uhrazených Poradci (WA) vyjma bonusů za rychlý start a vyjma zakladatelského bonusu. Základní bonus zahrnuje urovňový bonus, trojkový bonus, podíl na fondech Infinity Performance a podíl na fondech Diamond. Základní bonus se vyplácí měsíčně. **Kvalifikovaná linie:** Kvalifikovaná linie je distribuční linie Chráněnce, který dosáhne předepsané úrovně v základní organizaci svého Patrona. Pro účely kvalifikace Patrona pro příslušný rank se musí každá kvalifikovaná linie nacházet v samostatné Základní organizaci daného Patrona.

**Kvalifikované LRP objednávky:** Kvalifikovaná LRP objednávka je LRP objednávka o hodnotě vyšší než 100 PV, odebraná v daném měsíci sponzorovaným Poradcem nebo Velkoobchodním zákazníkem. Všechny kvalifikované LRP objednávky musejí být uhrazeny kreditní kartou vystavenou na jméno držitele účtu nebo v hotovosti, a musí být odeslány na základní adresu přiřazenou k účtu. Vrácení kvalifikované LRP opravňuje Společnost k odebrání nezasloužených bonusů uhrazených dříve.

**Tým:** Termín používaný v souvislosti s trojkovým bonusem. Tým se skládá ze Sponzora, a těch Poradců, Velkoobchodních zákazníků a maloobchodních zákazníků, kteří se nacházejí na první úrovni organizace příslušného Sponzora.

**Týmový obrat (TV):** Společný osobní obrat členů Týmu. Termín se používá při výpočtu trojkového bonusu.

**B. Bonusy:** Odměny pro Poradce jsou nastavené tak, aby odměňovaly systematické úsilí všech Poradců, od nováčků po zkušené a oštěřené borce. Bonusy udělované společností zahrnují bonus za maloobchodní tržby, bonus za rychlý start, trojkový bonus, úrovnový bonus, podíl na fondech Infinity Performance, podíly na fondech Diamond, and zakladatelský bonus.

## 1. Bonus za rychlý start – Bonus zaměřený na Patrony.

**Shrnutí.** Bonus za rychlý start se vyplácí Patronům týdně za všechny objednávky s nárokem na provizi prodané během prvních šedesáti (60) dní na účet nového WA nebo Velkoobchodního zákazníka. Bonus se vyplácí Patronům nového WA na první, druhé a třetí vzestupné úrovni. Patron na první

úrovni dostane bonus ve výši dvacet (20) procent, Patron na druhé úrovni bonus ve výši deset (10) procent a Patron na třetí úrovni bonus ve výši pět (5) procent, viz obrázek 1.

Patronovi vznikne nárok na bonus za rychlý start za podmínky, že (1) má Program pro věrné odběratele (LRP) nastavený na nejméně 100 PV za měsíc, a (2) vyplní kvalifikovanou LRP objednávku. Nezasloužené bonusy se na Patrony na vzestupné linii nepřevádějí. Bonusy za předcházející týden (od pondělka do neděle) se vypočítávají a určují vždy ve středu. Bonusy se vyplácí každý týden. Na tyto objednávky se nevyplácí žádný úrovnový bonus (viz níže).

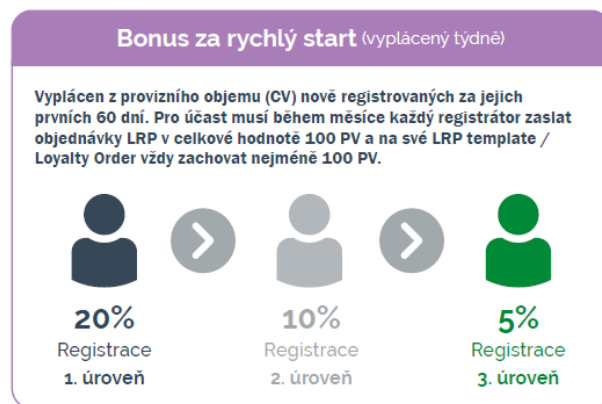
## 2. Trojkový bonus – Bonus určený pro Sponzory.

**Shrnutí.** Trojkový bonus je měsíční bonus vyplácený Sponzorům ve výši odpovídající částce €42, €212, nebo €1.275 Euro. Na bonusu se může podílet každý Sponzor s kvalifikovanou LRP objednávkou.

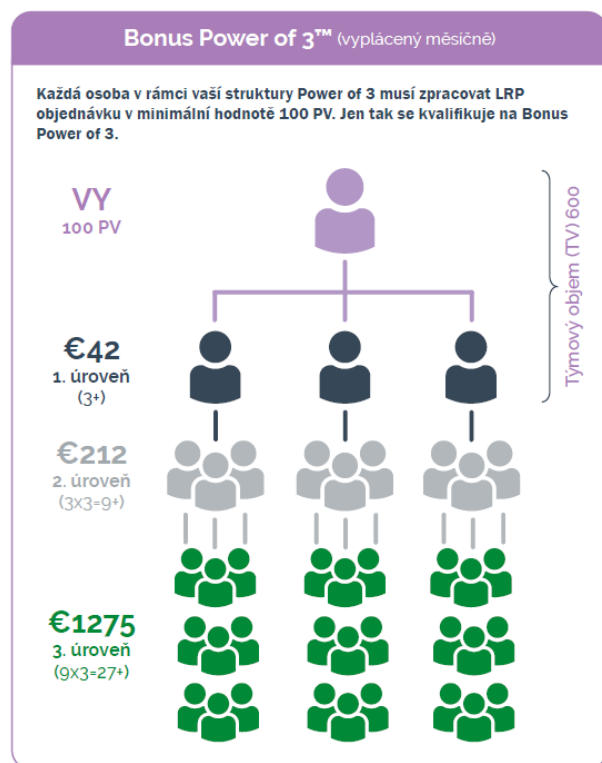
**Trojkový bonus ve výši €42.** Aby Poradci vznikl nárok na bonus ve výši €42, musí učinit kvalifikovanou LRP objednávku. Zároveň musí mít ve své Organizaci tři (3) osobně sponzorované WA nebo tři (3) Velkoobchodní zákazníky s kvalifikovanými LRP objednávkami, které osobně přivedl do Společnosti a minimální týmový objem (TV) 600. Viz obrázek 2.

**Trojkový bonus ve výši €212.** Aby Poradci vznikl nárok na bonus ve výši €212, musí se nejprve kvalifikovat na €42 bonus. Tři (3) osobně sponzorovaní WA nebo osobně představení Velkoobchodní zákazníci, kteří Poradci pomohli kvalifikovat se na €42 bonus se rovněž sami musí kvalifikovat na \$50 bonus. Viz obrázek 2.

**Trojkový bonus ve výši €1.275.** Aby Poradci vznikl nárok na bonus ve výši €1.275, musí se nejprve kvalifikovat na €212 bonus. Tři (3) osobně sponzorovaní WA nebo osobně registrovaní Velkoobchodní zákazníci, kteří Poradci pomohli kvalifikovat se na €212 bonus, se také musí kvalifikovat na €212 bonus. Viz obrázek 2.



Obr. 1



Obr. 2

**Další trojkové struktury.** WA mohou spravovat několik trojkových struktur zároveň. Když Poradce naplní trojkovou strukturu, která jej opravňuje k bonusu ve výši €1.275, může se kvalifikovat k bonusu na další trojkové strukturu. Osobně sponzorované Poradce ani představené Velkoobchodní zákazníci, ani obrat započítávaný do jedné bonusové struktury, však Sponzor nemůže použít, aby se kvalifikoval na trojkový bonus z jiné struktury.

### 3. Úrovňový bonus – Bonus určený pro organizaci.

**Shrnutí.** Úrovňový bonus se vyplácí Poradci každý měsíc. Úrovňový bonus vychází z měsíčního obratu organizace Poradce. Výše úrovňového bonusu pro konkrétní měsíc závisí na měsíčním ranku, na který se WA pro takový měsíc kvalifikoval a na měsíčním obratu jeho Organizace. Požadavky na určený rank a obrat Organizace je třeba splnit každý měsíc. Díky funkci komprese se v zásadě všechny úrovňové bonusy vyplácejí distributorům. Pouze tržby, z kterých se nevyplácí bonusy za rychlý start, se do úrovňového obratu nezapočítávají. Viz obrázek 3.

**Dosahování ranků.** Pro každý rank je třeba splnit minimální hodnotu osobního obratu (PV) a obratu organizace (OV). Například pro rank Manager je třeba splnit 100 PV a 500 OV. Všechny ranky, vyjma ranku Konsultant, vyžadují minimální objednávku ve výši 100 PV bodů.

**Ranky a úrovně.** Každý rank odpovídá počtu organizačních úrovní, ze kterých Poradci vzniká nárok na odměnu (viz obr.3). Poradce s rankem Executive má nárok na odměnu ze čtyř úrovní. Čím výše WA postoupí na žebříčku organizace, tím více úrovní Organizace se skládá na jeho odměnu, dokud nedosáhne ranku Silver. Od ranku Silver až po rank Presidential Diamond se odměna WA odvozuje nejméně ze sedmi (7) úrovní.

Obr. 3

Úrovňový bonus určený pro organizaci (placen měsíčně při komprimovaném obratu organizace)												
Placen jako úroveň	Consultant	Manager	Director	Executive	Elite	Premier	Silver	Gold	Platinum	Diamond	Blue Diamond	Presidential Diamond
Měsíční PV	50	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Měsíční OV	*	500	1,000	2,000	3,000	5,000	*	*	*	*	*	*
Kvalifikované linie	*	*	*	*	*	2	3	3	3	4	5	6
Požadavky na linii	*	*	*	*	*	Executive	Elite	Premier	Silver	Silver	Gold	Platinum
Úroveň 1	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%
Úroveň 2		3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%
Úroveň 3			5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
Úroveň 4				5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
Úroveň 5					6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%
Úroveň 6						6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%
Úroveň 7							7%	7%	7%	7%	7%	7%
Dynamická komprese		↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑

**Procento OV vyplácené Poradci se úroveň od úrovně mění.** Jak znázorňuje obr. 3, první úroveň vyplácí dvě procenta (2%), a toto procento se s každou další úrovní zvyšuje až do sedmi procent (7%) na sedmé úrovni. Bonusy za jednotlivé úrovně se sčítají, což znamená, že Executive obdrží dvě procenta (2%) za první úroveň, plus tři procenta (3%) za druhou úroveň a pět procent (5%) za třetí i čtvrtou úroveň.

**Kvalifikované linie a ranky.** K dosažení některých ranků Poradce musí ve své Základní organizaci vykázat kvalifikované linie. Viz obr. 3. Například WA, který chce dosáhnout ranku Silver musí vykázat tři (3) elitní kvalifikované linie. Viz obr. 3.

**Podmínky pro dosažení šesté a sedmé úrovně.** Pro vznik nároku na výplatu bonusů či jiných odměn na šesté a sedmé úrovni, Poradce 1) musí být aktivní, a 2) musí každé tři (3) měsíce zaregistrovat alespoň jednu (1) novou osobu do naší podnikatelské příležitosti.

**Kompresa.** Kompenzační plán dōTERRA maximalizuje výplatu odměn Poradcům prostřednictvím funkce komprese. Když rank Poradce neopravňuje Poradce k bonusu na úrovni odpovídající vyšším rankům, bonus se přesune k WA s vyššími ranky, kteří se k bonusu kvalifikovali na vzestupné linii.

**Multiplikátorský účet ranku Presidential Diamond.** Poradci, kteří dosáhnou ranku Presidential Diamond mají právo založit si pod svým hlavním Prezidentským účtem (PD1) další samostatný (multiplikátorský) účet (M1). Poradci s rankem Presidential Diamonds, kteří mají ve své organizaci šest (6) funkčních linií, mohou přidat nové linie ke svému účtu M1 a získat tak nárok na další úrovně bonusy z obratu vykázaného na tomto novém účtu M1, čímž získají příležitost dosáhnout na tržby osm (8) úrovní pod svým základním PD1 účtem.

Účet M1 lze vytvořit jakmile leader Organizace získá rank Presidential Diamond. Účtu M1 vzniká nárok na bonusy za každý měsíc, kdy se účtu PD1 vyplácí odměny odpovídající ranku Presidential Diamond z jeho šesti (6) vlastních platinových linií. Jestliže účet PD1 za některý měsíc nesplní kvalifikační požadavky na rank Presidential Diamond, ani účet M1 nezíská za takový měsíc nárok na žádné bonusy. Samotný účet M1 nelze použít jako jeden šesti (6) kvalifikačních linií účtu PD1. Jestliže však jeden či více z šesti (6) kvalifikačních linií účtu PD1 nesplní kvalifikační požadavky platinové linie, odměnu pro účet PD1 lze vyplatit podle kritérií ranku Presidential Diamond prostřednictvím vlastních platinových linií osobně zaregistrovaných na účet M1, za podmínky, že kvalifikační kritéria pro úroveň Platinum splní daná linie a nikoliv pouze účet M1 samotný. V takovém případě se bonusy vyplatí účtu PD1 a nikoliv účtu M1.

Po založení účtu M1 se leader na ranku Presidential Diamond může rozhodnout přesunout kteroukoliv z liniových organizací, kterou sám zaregistroval, ze svého účtu PD1 na svůj účet M1; tato možnost však neplatí pro linie na úrovni Platinum nebo vyšší. Přesouvané linie nelze skládat jednu na druhou nebo je jinak restrukturalizovat; liniové organizace z účtu PD1 na účet M1 je povoleno přesouvat pouze v jejich stávajícím uspořádání.

Když účet M1 dosáhne na rank Presidential Diamond, Společnost povolí založení dalšího účtu "M2" jako liniového účtu k předcházejícímu účtu M1, což otevře leaderovi další tři (3) účty, z kterých může čerpat příjmy ze svého novému obratu, a zároveň umožní čerpat příjmy z devíti (9) úrovní pod jeho původním účtem na ranku Presidential Diamond. Tento multiplikační efekt může pokračovat bez omezení i dále, za podmínky, že příslušné platinové linii splní výše uvedená kvalifikační kritéria.

#### 4. Fondy Infinity Performance – bonus udělovaný na základě výkonnosti leadera.

**Přehled Infinity Performance fondů.** Podíly z Infinity Performance fondů se vyplácejí měsíčně Poradcům s rankem Premier a vyšším. Fondy Infinity Performance společně představují čtyři a čtvrt procenta (4,25%) Obratu společnosti a zahrnují fond Empowerment Pool (1,25%), fond Leadership Performance (2%) a fond Diamond Performance (1%). Viz obr. 4. Poradce získává nárok na výplatu podílu z každého z těchto fondů, splní-li kvalifikační kritéria pro příslušný rank za daný měsíc. Vyplácený bonus se vypočítá z procenta obratu příslušného fondu (1%, 1,25% nebo 2%) vynásobeného Obratem Společnosti a vyděleného počtem podílů WA, kteří splnili kritéria na výplatu podílu v daný měsíc.

**Podíly ve fondu Empowerment.** WA, který splní kritéria pro rank Premier, Silver nebo Gold, a prodá 100 PV či více novému WA nebo Velkoobchodnímu zákazníkovi v průběhu jednoho měsíce, obdrží jeden podíl na fondu Empowerment. WA na úrovni Rank Gold mohou získat další podíl, když prodají 100 PV či více dalšímu novému WA nebo Velkoobchodnímu zákazníkovi v průběhu jednoho měsíce. Podíly se napříč ranky nescítají. Měsíční bonus, která připadne na podíl, odpovídá procentu z obratu Společnosti, které připadá na fond (1,25%) vynásobený Obratem společnosti za daný měsíc, a vydělený počtem podílů všech WA, kteří splnili kvalifikační kritéria pro získání podílu za daný měsíc.



Obr. 4

4,25% podílu na fondech Infinity Performance (placeno měsíčně na základě celkového obrátu společnosti)

	Fond Empowerment Pool			Fond Leadership Performance			Fond Diamond Performance		
	Premier	Silver	Gold	Silver	Gold	Platinum	Diamond	Blue Diamond	Presidential Diamond
počet podílů	1	1	2*	1	5	10	1	2	3
	1.25%			2%			1%		
	Fond Empowerment Pool je omezen na jeden podíl na kvalifikační Premier a Silver a na až dva podíly na kvalifikační Gold.			Fond Leadership Performance může získat další podíly s každým novým osobně zaregistrovaným Elite.*			Fond Diamond Performance může vydělat podíly navíc s každým novým osobně zaregistrovaným Premier. †		

\*Gold může splnit kvalifikační kritéria až dvou podílů v Empowerment Pool fondu. Podrobnosti najdete v příručce o zásadách a pravidlech fungování Společnosti.

† Musejí být poprvé postupujícími, neomezené podíly ve fondu Leadership Performance a Diamond Performance. Podrobnosti najdete v příručce o zásadách a pravidlech fungování Společnosti.

**Podíly ve fondu Leadership Performance.** Každý WA na ranku Silver obdrží jeden (1) podíl na fondu Leadership Performance. Každý WA na ranku Gold obdrží pět (5) podílů na fondu Leadership Performance. A každý WA na ranku Platinum obdrží deset (10) podílů na fondu. Poradce získá pro daný měsíc další podíl navíc, jestliže je Patronem Poradce, který daný měsíc poprvé získal rank Elite. Podíly se napříč ranky nesčítají. To znamená, že WA, který postoupí z ranku Silver na rank Gold má nárok na pět (5) podílů, nikoliv na jeden (1) podíl z fondu za rank Silver a pět (5) podílů z fondu za rank Gold. Měsíční bonus, která připadne na podíl, odpovídá procentu z obrátu Společnosti, které připadá na fond (2%) vynásobený Obratem společnosti za daný měsíc, a vydělený počtem podílů všech WA, kteří splnili kvalifikační kritéria pro získání podílu za daný měsíc.

**Podíly ve fondu Diamond Performance.** Každý WA na ranku Diamond obdrží jeden (1) podíl na fondu Diamond Performance. Každý WA na ranku Blue Diamond obdrží dva (2) podíly na fondu, a každý WA na ranku Presidential Diamond tři (3) podíly. WA může získat pro daný měsíc další podíl navíc, jestliže je Patronem Poradce, který daný měsíc poprvé získal rank Premier. Podíly se napříč ranky nesčítají. Měsíční bonus, která připadne na podíl, odpovídá procentu z obrátu Společnosti, které připadá na fond (1%) vynásobený Obratem společnosti za daný měsíc, a vydělený počtem podílů všech WA, kteří splnili kvalifikační kritéria pro získání podílu za daný měsíc.

## 5. Bonus z fondů Diamond – bonus vyplácený na základě výkonnosti leadera.

**Přehled fondů Diamond.** Fondy Diamond fungují podobně jako fondy Infinity Performance. Podíly se vyplácejí měsíčně nad rámec bonusu vyplaceného z podílu na fondu Diamond Performance. Jako u fondů Infinity Performance, podíly se při přechodu mezi ranky nesčítají. Měsíční bonus z podílu odpovídá podílu obrátu Společnosti vyplácenému do fondu (1%), vynásobenému Obratem společnosti za daný měsíc a vydělenému počtem podílů všech WA, kteří v daném měsíci splnili kvalifikační kritéria. Viz obr.5

Obr. 5

3 % podílu na fondech Diamond (placeno měsíčně na základě celkového obrátu společnosti)

	Fond Diamond	Fond Blue Diamond	Fond Presidential Diamond
Podíly ranku Blue Diamond & Diamond: Získejte další podíly za každého nového osobně zaregistrovaného Premier. † Podíly ranku Presidential Diamond: Získejte další podíl za každého nového osobně zaregistrovaného Silver. †	3	3	3
	+1	+1	+1
	1%	1%	1%

\* Linie musejí být osobně přihlášeny. † Musejí být poprvé postupujícími, neomezené podíly. Podrobnosti najdete v příručce o zásadách a pravidlech fungování Společnosti.

**Podíly na fondech Diamond.** Každý z fondů, tedy Diamond, Blue Diamond i Presidential Diamond získává jednocentní (1%) podíl z celkového měsíčního Obrátu Společnosti. Každý z WA, který splní kvalifikační kritéria, získá tři podíly na fondu, který odpovídá jeho ranku.

**Kvalifikační kritéria pro dodatečné podíly ve fondech Diamond:**

1. **Fond Presidential Diamond.** Poradce na ranku Presidential Diamond obdrží jednorázový podíl na fondu Presidential Diamond, jestliže je Patronem Poradce, který daný měsíc poprvé získá rank Silver.
  2. **Blue Diamond and Diamond Pool.** Poradce na ranku Diamond nebo Blue Diamond obdrží jednorázový podíl na fondu Diamond nebo Blue Diamond, jestliže jsou Patronem Poradce, který daný měsíc poprvé získá rank Premier.
6. **Zakladatelský bonus** – Bonus udělovaný na základě rozvoje trhu.

**Přehled.** Jako pobídka pro Poradce, kteří podnikají v nových místních trzích, dōTERRA nabízí možnost získat Zakladatelský bonus, který se uděluje na základě rozvoje trhu. Tento bonus se vyplácí jednou za rok. Zakladatel je jeden z předem stanoveného počtu WA na místním trhu, který jako první splní a zvládne dodržet kritéria stanovená pro Společností daný trh. Zakladatelský bonus se počítá ze stanoveného procenta Obrátu místního trhu a rozdělí mezi oprávněné zakladatele.

**Kvalifikační kritéria.** Kritéria pro jednotlivé trhy se zveřejňují v sekci Místní trh, v menu nástroje na stránkách dōTERRA.com. Nemí-li uvedeno jinak, kvalifikační období je dvanáct (12) měsíců. Poradce, který dosáhne pozice Zakladatel, musí každý následující rok opět kvalifikovat splněním kritérií pro dané dvanáctiměsíční (12) období. Společnost zveřejní oznámení o změně kritérií vždy před začátkem dalšího kvalifikačního období.

Jestliže se Zakladatel nekvalifikuje nebo ztratí pozici Zakladatele, tato pozice zanikne a nárok na ni nevznikne ani Zakladateli samotnému ani jinému WA. Procento podílu na obrátu se nezmění, i když se změní počet kvalifikovaných Zakladatelů. Pozice Zakladatele se přiděluje vždy jen konkrétnímu Poradci, který se na ni jako první kvalifikoval. Tuto pozici nelze přenést, převést, darovat ani prodat jinému WA nebo jiné osobě. Možnost vytvoření zakladatelské pozice nebude nabídnuta každému trhu.

**7. Program pro stálé odběratele**

**Přehled.** Poradci a Velkoobchodní zákazníci si mohou zajistit stálé měsíční dodávky výrobků dōTERRA registrací do programu pro stálé odběratele (LRP), jakmile uplyne první měsíc po jejich registraci.

Díky účasti na programu LRP není třeba měsíční objednávky nepohodlně zadávat ručně.

**Získávání produktových kreditů.** Jestliže Poradce nebo Velkoobchodní zákazník objednájí prostřednictvím programu měsíčně LRP produkty za alespoň 50 PV, získají zároveň každý měsíc nárok na odběr produktových kreditů.

**Uplatnění produktových kreditů.** Poradce nebo Velkoobchodní zákazník, kteří se účastní programu LRP po dobu 60 dní, může své produktové kredity uplatnit na výrobky s plnou hodnotou PV. Produktové kredity lze uplatnit po dobu 12 měsíců od data vydání; poté zaniknou. Kredity lze uplatnit a to buď telefonicky nebo e-mailem na číslo +42 022888251 nebo zakaznickyservis@doterra.com. Výrobky zakoupené za LRP kredity nejsou určeny k dalšímu prodeji, ani je nelze vrátet. Produkty získané za kredity nemají přidělenou PV hodnotu a objednávky takových výrobků nelze kombinovat s jinými objednávkami. Produktové kredity nejsou směnitelné za hotovost a nelze je převádět. Všechny produktové kredity zanikají, jestliže dojde ke zrušení účasti na programu LRP. Prvotní LRP objednávku lze zrušit pouze telefonicky. Následující LRP objednávky lze zrušit online.

**Jednání za jiného.** Poradce není oprávněn zadat LRP objednávku za jiného Poradce nebo Zákazníka bez jejich písemného souhlasu. Poradce musí tento písemný souhlas od jiného WA nebo Zákazníka doručit Společnosti ještě před zadáním objednávky. Objedávku musí uhradit ten WA nebo Zákazník, pro kterého je určena, a musí být doručena na základní adresu uvedenou na účtu daného účastníka.

**8. Zvláštní nebo propagační bonusy nebo odměny**

Společnost nabízí Poradcům a Zákazníkům příležitostné zvláštní bonusy a propagační odměny. Výrobky nabízené tímto způsobem mohou ale nemusí mít PV hodnotu a neopravňují Poradce k žádným dalším bonusům v souvislosti s objednávkou takových produktů. Podrobnosti o těchto nabídkách naleznete na stránkách dōTERRA.com.

## 9. Obecná a další ustanovení o kompenzacích

**Žádná kompenzace za samotnou registraci jiného.** Poradcům vzniká nárok za odměnu v závislosti na prodeji produktů. V žádném případě Poradcům nevzniká nárok na odměnu za registraci nebo sponzorování jiných WA.

**Žádná záruka odměny.** Jako u každé podnikatelské příležitosti se i odměna vyplácená jednotlivým Poradcům může značně lišit. Vstupní náklady podnikání Poradců jsou velmi nízké. Lidé se stávají Poradci z různých důvodů. Většina z těch, kteří si jednoduše chtějí užívat přínosů našich Produktů za velkoobchodní ceny, se zaregistruje jako Velkoobchodní zákazníci, ale někteří se mohou zapsat také jako Poradci. Jiní si chtějí zkusit rozvinout vlastní podnikatelské zručnosti nebo nabrat zkušenosti s vedením vlastního podnikání. Další se stanou Poradci, ale z různých důvodů s nákupem nebo prodejem produktů nikdy nezačnou. Proto mnoho WA nikdy nesplní potřebná kritéria pro výplatu bonusů. Nezaručujeme Poradcům žádný konkrétní příjem, ani zisk či úspěch. Ty mohou přijít pouze s prodejem produktů jak samotným Poradcem tak dalšími WA v jeho nebo její Organizaci. Úspěch tak závisí vždy jen na úsilí každého jednotlivého Poradce.

**Úsilí.** Pro smysluplnou odměnu musí WA investovat svůj čas, úsilí a angažovanost. Neslibujeme žádné zázračné zbohatnutí přes noc. Nedáváme žádné záruky finančního úspěchu.

**Počítání času.** Pro začlenění do programů, které odvozují odměnu od určité doby, se osoba musí stát Poradcem do posledního dne takového období. Také prodej produktů a úhrada plateb musí proběhnout do posledního dne období, aby se započítávali do nároku na odměnu nebo hodnocení ranku za dané období.

**Podmínky pro výplatu bonusů.** WA může obdržet bonus pouze po splnění všech požadavků Kompenzačního plánu dōTERRA, a za podmínky, že neporuší žádné závažné povinnosti vyplývající ze Smlouvy.

**Výplata bonusů.** Bonus se vyplácí hlavnímu žadateli uvedenému v Příhlášce Poradce.

**Koncentrované linie.** Jestliže obrat jedné linie organizace WA přesáhne (80%) celkového obratu organizace takového Poradce, celkový Uni-level bonus Poradce nepřekročí částku ve výši 2.000 USD, přepočtenou na euro, pokud WA dosáhl na rank Elite; částku ve výši 5.000 USD, přepočtenou na euro, jestliže WA dosáhl na rank Premier; částku ve výši 11.000 USD, přepočtenou na euro, jestliže WA dosáhl na rank Silver a konečně částku ve výši vyšší 18.000 USD, jestliže WA dosáhl na rank Gold. Od ranku Platinum již pro výši Uni-level bonusu neplatí žádné omezení.

**Výplata hotovostního kreditu.** Jestliže dojde k vydání hotovostního kreditu na produkty, které jsou v daném měsíci objednané, ale nedostupné, osobní obrat za takové výrobky se zahrne do výpočtu kvalifikačních kritérií pro bonus nebo rank za měsíc, za který se kredit vyplácí.

**Povinnost archivace.** Každý WA, který obdrží bonus, se zavazuje archivovat po dobu nejméně šest (6) let evidenci o maloobchodním prodeji produktů za měsíc, kdy byl bonus vyplacen, případně delší dobu, pokud to vyžadují příslušné vnitrostátní právní předpisy. Poradce souhlasí, že tuto evidenci Společnosti na její žádost předloží. Nepředložení evidence na žádost Společnosti představuje porušení Smlouvy, které opravňuje Společnost požadovat od Poradce vrácení bonusu vyplaceného za objednávky za každý měsíc, kdy tato dokumentace nebyla v pořádku a řádně předložena.

**Vrácení bonusů.** Vedle ostatních ustanovení Smlouvy o vrácení bonusů si Společnost vyhrazuje právo uplatnit nárok na vrácení bonusů vyplacených Poradci za výrobky:

1. Vrácené v souladu s pravidly Společnosti o vrácení produktů;
2. Vrácené Společnosti v souladu s právními předpisy;

3. Vrácené v souvislosti s profesním pochybením Poradce, jako například neoprávněným nebo zavádějícím tvrzením Poradce ohledně nabídky nebo prodeje některého produktu nebo ohledně podnikatelských příležitostí vyplývajících z Kompenzačního plánu dōTERRA; nebo
4. Zakoupené za částku, která nepřiměřeně přesahuje částku, za níž by produkt bylo možné nabídnout k prodeji a/nebo v přiměřené době spotřebovat.

**Úhrada vrácených bonusů.** Vznikne-li Společnosti nárok na vrácení bonusů, vyhrazuje si výhradní právo rozhodnout, zdali si nechá bonus vrátit formou přímé platby od Poradce nebo zdali je započítá na vrub aktuálních nebo budoucích bonusů.

**Poplatek za opětovné vydání platby.** WA může Společnost příležitostně požádat o opětovné vydání platby na bonus. Společnost si za opětovné vydání platby může vyúčtovat poplatek. Zároveň je Společnost oprávněna požádat banku, aby pozastavila vyplacení původní platby s tím, že Poradce musí Společnost v takovém případě uhradit storno poplatek.

**Účinek změn v umístění.** Změny v umístění provedené v souladu s článkem 9 mohou ovlivnit načasování výplaty bonusů.

## KAPITOLA 11: TVRZENÍ O PRODUKTECH

- A. **Právní regulace zdravotních a výživových tvrzení.** Produkty podléhají regulaci právními předpisy v závislosti na své právní klasifikaci, tedy například zdali se řadí mezi potraviny, potravinové doplňky nebo kosmetické výrobky. Na povaze produktu také závisí, jakému konkrétnímu regulačnímu úřadu produkty podléhají.
- B. **Reklamní standardy.** Na povaze produktu také závisí možný způsob jeho inzerce. Je důležité, aby produkt určený pro určitý způsob užití nebyl inzerován jiným způsobem; např. produkt určený pro užití jako potravinový doplněk nemůže být inzerován či uvedený na trh jako léčivý výrobek určený pro léčbu určité nemoci či pro její prevenci. Dále regulační úřad požaduje, aby prohlášení o obchodních příležitostech, včetně nároků na příjmy, byla pravdivá a nezavádějící, což znamená, že tvrzení o možnosti dosažení luxusního životního stylu, o mzdách odpovídajících postupu v kariéře, nebo o velmi vysokých příjmech jsou zavádějící, jestliže účastníci běžně nedosahují takových výsledků.
- C. **Povolená tvrzení.** Výrobky dōTERRA nejsou určeny pro léčebné účely. Není povoleno přisuzovat produktům dōTERRA léčebné vlastnosti ani je takovým způsobem jakkoliv naznačovat. Poradce může o výrobcích dōTERRA použít tvrzení, že jejich užití je bezpečné v souladu s pokyny na obalu a že:
  1. Byly vyvinuty s cílem podporovat a udržovat zdravý životní styl;
  2. Mají za cíl vylepšit osobní vzhled uživatele.
- D. **Zákaz léčebných nebo zdravotních tvrzení.** Poradce nesmí vydávat k žádnému výrobku žádné léčebné tvrzení, ani předepisovat nebo tvrdit o nějakém výrobku, že je vhodný pro léčbu konkrétních potíží nebo onemocnění, jelikož takový druh tvrzení implikuje léčebné spíš než výživové nebo kosmetické vlastnosti výrobků. Za žádných okolností nelze produkty přirovnávat k léčebným výrobkům určeným pro konkrétní onemocnění, nebo že tyto produkty zmírňují příznaky nemoci, nebo že předcházejí nemocem a chorobám. Třebaže Společnost vynakládá veškeré úsilí nezbytné pro zajištění plnění předpisů a norem, které vydává a pravidelně upravuje americká Medicines & Healthcare Products Regulatory Agency (MHRA), není WA oprávněn uvádět či naznačovat, že je některý produkt odsouhlasen MHRA či jiným kontrolním úřadem či orgánem státní správy. MHRA poskytuje licenci k léčivým výrobkům, ovšem nevyžaduje a ani neuděluje konkrétní souhlasy k doplňkům ke stravě či kosmetickým výrobkům.
- E. **Povinnost informovat.** Při propagaci společnosti dōTERRA nebo jejich výrobků musí Poradce informovat zákazníka, že jako Poradce dostává za prodej výrobků od Společnosti bonusy.

## KAPITOLA 12: Reklama a využívání práv duševního vlastnictví Společnosti

**A. Duševní vlastnictví společnosti dōTERRA.** Duševní vlastnictví společnosti dōTERRA, včetně jejích ochranných známek, známek služeb, obchodních názvů, práv na vizuální podoby produktů a jejich balení a obsah publikací Společnost představují cenný nehmotný majetek Společnosti. Tím, že využívá Duševního vlastnictví společnosti dōTERRA, WA souhlasí a bere na vědomí, že s duševním vlastnictvím společnosti dōTERRA je spojena vysoká přidaná hodnota označována dále jako goodwill. Zároveň berou na vědomí, že veškerá práva spojená s Duševním vlastnictvím jsou majetkem Společnosti, stejně tak jako goodwill spojený s tímto Duševním vlastnictvím. Dále WA potvrzují, že Duševní vlastnictví společnosti dōTERRA vyvolává v povědomí veřejnosti určité specifické charakteristické vlastnosti a je vnímáno jako značka konkrétních produktů z jediného zdroje. Duševní vlastnictví je chráněno tuzemskými a mezinárodními právními předpisy o autorských právech a ochranných známkách a jinými právy Společnosti. Tato práva jsou chráněna ve všech jejich podobách, a to i v rámci médií a technologií v současné době existujících nebo vyvinutých v budoucnosti.

Obsah prodejních pomůcek schválených i obsah webových stránek Společnosti, včetně textu, grafických prvků, log, zvukových záznamů, hudby, textů písniček, video záznamů, fotografií, softwaru a jiných údajů, představuje duševní vlastnictví společnosti dōTERRA a/nebo jejich propojených osob a partnerů, nebo je využíván na základě licence, kterou společnost dōTERRA poskytly třetí strany. Vzhledem ke skutečnosti, že společnost dōTERRA nevládní veškerý Obsah, nemůže poskytnout svým WA něco, co sama nevládní. Z tohoto důvodu WA souhlasí, že při využívání Duševního vlastnictví a Obsahu společnosti dōTERRA bude používat pouze Povolенý obsah, a to výhradně v rozsahu výslovně uvedeném v této Smlouvě.

## B. Definice.

1. **Oblečení:** Oblečení zahrnuje trička, čepice, pokrývky hlavy a jiné části oblečení.
2. **Povolенý obsah:** Povolенým obsahem se rozumí pouze Obsah, který se skládá z brožury, letáků, zobrazení, prezentací a videí, které jsou citované nebo uveřejněné na internetových stránkách <http://doterraeveryday.eu/training/> a které se vztahují k místnímu trhu, na kterém WA nabízí produkty nebo získává další WA.
3. **Filmová media:** Elektronické kanály vysílající živě či z nahrávek zprávy, zábavné pořady, vzdělávací pořady, data nebo propagační zprávy, včetně médií jako televize, rádia, filmu spolu s audio nebo videonahrávkami. Filmová média nezahrnují počítačová nebo telefonická media.
4. **Schválené prodejní pomůcky:** Marketingové podklady schválené pro využití na konkrétním místním trhu dle písemného rozhodnutí Společnosti.
5. **Prodejní pomůcky vyrobené Společností:** Marketingové podklady vytvořené a distribuované Společností, které jsou určeny k využití na konkrétním místním trhu dle písemného rozhodnutí Společnosti.
6. **Počítačová a telefonická média:** Přenos nebo zobrazování jakéhokoli Obsahu prostřednictvím e-mailů, webových stránek nebo sociálních sítí, a to i na telefonech a chytrých telefonech.
7. **Obsah:** Jakýkoli text, grafický prvek, logo, zvukový záznam, video záznam, fotografii, software nebo Duševní vlastnictví společnosti dōTERRA, které jsou součástí prodejních pomůcek vytvořených Společností a webu <http://doterraeveryday.eu/training/>.
8. **Duševní vlastnictví dōTERRA:** Veškeré duševní vlastnictví, o kterém společnost dōTERRA Holdings, LLC nebo její propojená osoba tvrdí, že jej vlastní nebo k němu vlastní veškerá dispoziční práva, jako například ochranné známky, obchodní názvy, známky služeb a obsah publikací, ať už zapsané či nikoliv.
9. **Pravidla pro konkrétní média:** Závazná pravidla platná pro místní trh, vymezující zásady užívání povoleného obsahu u konkrétního formátu, uvedená na internetových stránkách <http://www.doterratools.com>. Za zboží se v tomto kontextu počítají i prodejní pomůcky určené k prodeji či prodané třetím osobám.

10. **Zboží:** Jakákoli položka zahrnují duševní vlastnictví dōTERRA, která není oblečením, filmovým médiem, prodejní pomůckou schválenou nebo vytvořenou Společností, nebo počítačovým nebo telefonickým médiem.
11. **Prodejní pomůcky:** Podklady ve fyzické nebo digitální podobě používané při nabídce nebo prodeji produktů, náboru případných WA nebo Zákazníků nebo výcviku WA, které odkazují na Společnost, její výrobky, Kompenzační plán nebo duševní vlastnictví dōTERRA.
12. **Sociální media:** Webové nebo mobilní technologie, které mění komunikaci na interaktivní dialog.

## C. Povolené užití

1. Poradci jsou oprávněni používat Povolený obsah v souladu s podmínkami užití při:
  - a. Vytváření a užívání prodejních pomůcek.
  - b. Vytváření a užívání počítačových nebo telefonických médií.
2. Poradci jsou oprávněni používat Povolený obsah v souladu s podmínkami užití pouze s písemným souhlasem Společnost pro účely oblečení, filmových medií, užití na budovách a nápisech, a zboží, to vše v souladu s Pravidly pro konkrétní média zveřejněnými na webových stránkách doterra.com.

## D. Podmínky pro používání. Povolené účely používání Povoleného obsahu závisí na:

1. **Pravidel pro konkrétní media.** Pro oblečení, filmová média, na budovách a nápisech lze Povolený obsah používat výhradně podle Pravidel pro konkrétní média uvedeným na adrese <http://doterraeveryday.eu/training> pro konkrétní místní trh, na kterém WA podniká.
2. **Kontextu a pravdivosti.** Poradci nesmějí užívat Povolený obsah v rozporu se Všeobecnými zásadami, mimo kontext, nebo nad rámec výslovného smyslu Povoleného obsahu prostřednictvím rozvitých větných členů, dodatečného textu nebo jiného obsahu. Veškerý obsah musí být pravdivý a přesný.
3. **Tvrzení o produktech dōTERRA.** Poradci nesmí užívat a dōTERRA nepodporuje užívání žádného obsahu v rozporu s právními předpisy, včetně ustanovení o povolených tvrzeních o výrobcích. Viz také kapitola 11.
4. **Variace, odchylky a zkratky.** Poradci nesmí používat k žádnému účelu variace Povoleného obsahu, včetně fonetických ekvivalentů, ekvivalentů v cizích jazycích, parodií nebo zkrácených forem názvů, jako například “do”TERRA” nebo “doughTERRA” nebo “deTIERRA”.
5. **Slogany a titulky.** Poradci nejsou oprávněni žádným způsobem přidávat, odebírat nebo provádět úpravy ve vztahu k sloganům nebo titulcům Společnosti. Například: Změnit „Gift of the Earth” na “Gift from the Earth” nebo “Earthly Gifts”.
6. **Hanlivé nebo urážlivé užití.** Poradci nesmí používat Povolený obsah způsobem, který by byl hanlivý, urážlivý nebo škodlivý.
7. **V nejlepším světle.** Veškerý Povolený obsah je třeba představovat vždy v nejlepším možném světle, způsobem nebo v kontextu, který má příznivý dopad na image Společnost a její produkty.
8. **Podpora třetí strany.** Poradci nesmí používat Povolený obsah způsobem, který by naznačoval propojení Společnosti s jakoukoli podporou, sponzorováním nebo přízní ve vztahu k jakémukoli produktu nebo službě třetí strany, politické kauze či otázce.
9. **Užití v počítačovém nebo telefonickém styku.** Následující odstavce se týkají počítačových a telefonických médií.
  - a. **Záhlaví a nadpisy.** Vyjma replikovaných nebo certifikovaných stránek dōTERRA (viz níže) nesmí být název „dōTERRA” použit v žádném nadpisu, podtitulu nebo záhlaví počítačových či telefonických médií. Je zakázáno vytvářet facebookové nebo instagramové profily, pinterestové piny, blogy nebo YouTube kanály nesoucí značku dōTERRA.

- b. **Webové stránky.** Všichni Poradci, kteří se chtějí prezentovat online musí splňovat standardy kvality dōTERRA, včetně standardů pro ochrany spotřebitelů. Společnost nabízí všem svým Poradcům možnost založit si tzv. replikovanou webovou stránku. Stačí se přihlásit na [www.mydoterra.com](http://www.mydoterra.com), kliknout na panel “My Website” a dále pokračovat dle pokynů. Mimo to si mohou Poradci založit pouze jednu další nezávislou stránku, na které použijí nebo zobrazí ochrannou známku nebo vizuální podobu produktů společnosti dōTERRA (např. název, obrázky, loga dōTERRA nebo názvy produktů atd.). Taková stránka však nesmí obsahovat žádná tvrzení v rozporu s místními právními předpisy, nesprávně označené výrobky dōTERRA, nesmí porušovat žádná práva duševního vlastnictví, žádné zásady Společnosti, nebo obsahovat jiné materiály, které společnost dōTERRA dle svého uvážení považuje za nepřijatelné. Ani adresa (URL) nezávislé internetové stránky nesmí obsahovat žádné duševní vlastnictví společnosti dōTERRA.
- c. **Sociální media.** Poradci aktivní na sociálních mediích, ať jako soukromé či podnikatelské osoby, by měli pravidelně kontrolovat dlouhodobý obsah a vymazávat případná nelegální tvrzení, která jsou obsažená v sekci určené pro komentáře nebo názory třetích stran. Není možné vytvářet facebookové profily ani instagramové stránky, Pinterestové piny, blogy, nebo YouTubeové nebo Vimeoové kanály nesoucí značku společnosti dōTERRA.
- d. **Disclaimer.** Vyjma replikovaných stránek dōTERRA, musí každé počítačové či telefonické medium jasně informovat, že nebylo vytvořeno ani schváleno Společností nebo její propojenou osobou, a že veškerou odpovědnost za jeho obsah nese Poradce.
- e. **Názvy domén.** Poradci bez výslovného písemného souhlasu Společnosti nesmí používat Duševní vlastnictví společnosti dōTERRA v názvu domén. Takový souhlas Společnost udělí dle svého uvážení a to výhradně na základě písemné smlouvy. Příklady použití, která nejsou přijatelná: „doTERRA.com”, „doTERRAcompany.com”, „doTERRAcorporate.com”, atd. Poradci by si měli prostudovat Pravidla pro konkrétní media platná pro jejich místní trh.
- f. **Ochrana soukromí.** Poradci mají povinnost zavést písemná pravidla o ochraně osobních údajů v souladu s předpisy EU o ochraně osobních údajů, určit, k jakému účelu používají údaje shromažďované jejich webem a způsob ochrany těchto údajů před prodejem nebo znežitím jinými subjekty. Povinnosti Poradců ve vztahu k zpracování osobních údajů podrobněji popisuje kapitola 17.
- g. **Zákaz nevyžádaných sdělení.** Poradci nesmí: 1) odesílat nevyžádané maily obsahující emailové nebo webové adresy z účtu Poradce uživatelům internetu; 2) zasílat sdělení, která obsahují pracovní adresu Poradce novým skupinám, které se netýkají produktů WA; 3) vytvářet falešné adresy v mailech nebo diskusních skupinách, za účelem vytvoření dojmu, že zprávu zaslala Společnost nebo její síť Poradců; 4) zasílat nevyžádané maily nebo faxy seznamům osob, které nejsou členy Poradcovy organizace, nebo se kterými Poradce neměl předchozí obchodní či osobní vztah. Veškeré e-mailové zprávy týkající se Společnosti mohou být odesílány pouze Poradcům, kteří jsou členy jeho Organizace. Emaily nesmí obsahovat žádná klamavá tvrzení o produktech nebo příjmech, ani doporučení jiných osob.
10. **Správné používání ochranných známek.** Poradci musí používat Povolný obsah s duševním vlastnictvím dōTERRA takto: Ochranné známky jsou přídatná jména, které rozvíjejí podstatná jména; podstatné jméno je generická název výrobku či služby. Ochranné známky nelze jako přídatná jména používat v množném čísle nebo přivlastňovací formě. Správně “Kupte si dvě lahvičky výrobku Zendocrine.” Špatně: “Kupte si dva Zendocriny.”
11. **Použití Povolného obsahu.** Poradci musí upozornit na skutečnost, že Povolný obsah vlastní dōTERRA na Prodejní pomůcce, na svých osobních internetových stránkách nebo sociálních profilech. Řádný formát pro ochranné známky je:
- \_\_\_\_\_ je registrovanou ochrannou známkou společnosti dōTERRA Holdings LLC
- \_\_\_\_\_ je ochrannou známkou společnosti dōTERRA Holdings, LLC

Poradce nesmí tvrdit, že dōTERRA vlastní registrovanou ochrannou známku na Povolený obsah šířený v některé zemi, pokud si Společnost tento obsah v dané zemi doposud nezaregistrovala.

#### E. Uznání a ochrana práv

1. **Uznání práv.** WA souhlasí, že veškerý Povolený obsah je ve výlučném vlastnictví společnosti dōTERRA Holdings, LLC, nebo jej dōTERRA Holdings, LLC používá na základě licence. Vyjma omezených práv poskytnutých Smlouvou po dobu její platnosti, Poradce bere na vědomí, že si Společnost ponechává veškerá vlastnická práva a práva na prospěch z veškerého duševního vlastnictví a veškerá k tomuto se vztahující práva duševního vlastnictví, a to pro všechny účely. Poradce se zavazuje na žádost Společnosti ochránit práva Společnosti k duševnímu vlastnictví.
2. **Závazek poskytnutí ochrany.** Poradce se zavazuje spolupracovat se Společností při zajištění ochrany a při ochraně práv Společnosti k Povolenému obsahu.
3. **Postoupení.** Poradce souhlasí, že žádné ustanovení obsažené v této Smlouvě, nebude vykládáno jako postoupení nebo udělení jakéhokoli práva, vlastnického práva nebo účasti na Obsahu nebo Povoleném obsahu Poradci; veškerá související práva si vyhrazuje Společnosti, vyjma omezených a licensovaných práv na používání Povoleného obsahu výslovně uvedeného ve Smlouvě. Poradce souhlasí, že při ukončení nebo zániku Smlouvy dojde k postoupení a převodu na Společnost veškerých obchodních práv, účastí, goodwillu, vlastnických a jiných práv k Duševnímu vlastnictví dōTERRA, která WA získali, nebo která vstoupila v platnost ve vztahu k Poradcům za účelem vyvíjení jakékoli činnosti podle této Smlouvy, a že Poradce podepíše jakékoli právní dokumenty požadované Společností k dosažení nebo potvrzení výše uvedeného. Jakékoli takové postoupení nebo převod proběhne bez nároku na jiné protiplnění nad rámec ujednání a protiplnění sjednaných ve Smlouvě.
4. **Zánik.**
  - a. Poradce není oprávněn ukončit platnost práv udělených Společnosti podle kapitoly 12.
  - b. Společnost může Poradce práva z kapitoly 12 bezodkladně a neodvolatelně ukončit, jestliže Poradce:
    - (a) Podá návrh na konkurz podle místního insolvenčního zákona;
    - (b) Dopustí se jakéhokoli nepoctivého činu;
    - (c) Nesplní nebo odmítne splnit jakoukoli jinou povinnost vzniklou na základě této Smlouvy nebo jiné dohody mezi WA a Společností nebo jejími propojenými osobami (tím není dotčeno právo Poradce rozhodnout se, zda si přeje provozovat svou distributorskou činnosti a určovat provozní dobu);
    - (d) Zkreslovat skutečný stav ohledně nabytí práv touto Smlouvou udělených, dopouštět se jednání, které vrhá špatné světlo na Společnost nebo na vedení a obchodní pověst Společnosti; nebo
    - (e) Bude v souvislosti usvědčen z trestného činu nebo spáchá v souvislosti se Smlouvou jakýkoliv trestný čin.
  - c. V případě zániku licence udělené Poradci podle této kapitoly 12 musí WA bezodkladně ukončit používání veškerého Povoleného obsahu a nadále nepoužívat žádné duševní vlastnictví, obchodní značku nebo obchodní jméno tomu podobné. Ukončení platnosti licence podle kapitoly 12 nemá vliv na další práva Společnost vůči Poradci.
5. **Práva jsou osobní.** Práva a povinnosti podle této kapitoly 12 se vztahují na WA osobně a Poradce není oprávněn bez písemného souhlasu Společnosti, který Společnost může udělit nebo odmítnout dle svého výhradního uvážení, tato práva a povinnosti postoupit, zastavit, dále udělit na základě sublicence, nebo jinak zatížit nebo s nimi jiným způsobem naložit.
6. **Prostředky nápravy.** Poradce bere na vědomí a souhlasí, že dodržování podmínek z kapitoly 12 je nezbytné k ochraně goodwillu a jiných práv a oprávněných zájmů Společnosti. Proto Poradce souhlasí, že v případě jakéhokoli porušení podmínek odstavce 12:



- a. Společnost může požádat soud o vydání příslušného opatření nebo nařízení konkrétního plnění;
- b. Poradce se zavazuje nebránit se takovým opravných prostředkům argumentem, že možnost adekvátní nápravy již existuje ze zákona; a
- c. Poradce potvrzuje a souhlasí, že porušení tohoto pravidla způsobí Společnosti bezprostřední a nenapravitelnou újmu, která převyšší jakýkoli případný prospěch, který by Poradce mohl získat, a že Společnost bude mít, kromě práva na jiné dostupné opravné prostředky, právo na nařízení okamžitého, dočasného, předběžného nebo trvalého opatření bez nutnosti složení kauce, a že takové předběžné opatření může prodloužit dobu platnosti tohoto omezení trvajících po ukončení platnosti Smlouvy až o (1) jeden rok ode dne posledního porušení tohoto ustanovení. Ustanovení této kapitoly zůstávají v platnosti i po ukončení Smlouvy. Žádné ustanovení této Smlouvy nepředstavuje vzdání se práva na uplatnění jiných práv a opravných prostředků, které Společnost má ve vztahu k užívání jejích Důvěrných informací nebo ve vztahu k jiným porušením Smlouvy.

## F. Další ustanovení o reklamě

1. Poradce se nesmí do telefonu hlásit jako „dōTERRA“ nebo vyvolávat dojem, že Společnost zastupuje, nebo že má se Společností jiný vztah než vztah Poradce.
2. Nesmí ve své inzerci vyvolávat dojem, že společnost dōTERRA nabízí volná pracovní místa.
3. Nesmí slibovat konkrétní výši příjmů.
4. Veškeré dotazy sdělovacích prostředků musí okamžitě přesměřovat na ředitele Společnosti pro marketingovou komunikaci.
5. Bez předchozího písemného souhlasu pověřeného výkonného ředitele Společnosti nesmí vydávat žádné tiskové zprávy nebo jiná sdělení určená veřejnosti.
6. Na žádost musí Společnosti vydat jakoukoliv Prodejní či jiná pomůckou, kterou vytvořil, distribuoval nebo si nechal vytvořit nebo distribuovat a která obsahuje jakékoli Duševní vlastnictví nebo Obsah společnosti dōTERRA. Po dobu sedmi (7) let od dne poslední distribuce má Poradce povinnost archivovat kopii veškerých Prodejních pomůcek a jiných reklamních podkladů, které šířil.
7. Poradce se zavazuje zprostit Společnost a její právní nástupce, postupníky, zaměstnance a zmocněnce veškeré odpovědnosti ve vztahu k závazkům, peněžním náhradám, nárokům a/nebo požadavkům vzniklým v souvislosti s vytvořením a využitím jakéhokoliv Duševního vlastnictví jiného subjektu nebo Společnosti, včetně jakýchkoli nároků z titulu poškozování pověsti nebo klamavých tvrzení.

## KAPITOLA 13: Maloobchodní prodejny, provozovny, veletrhy

- A. **Pravidla pro maloobchodní prodejny.** S písemným souhlasem Společnosti může Poradce prodávat produkty a/nebo propagovat obchodní činnost společnosti dōTERRA prostřednictvím maloobchodních prodejen jako jsou prodejny se zdravou výživou, se smíšeným zbožím a jiné obdobné provozovny, vyjma obchodů a provozoven, které jsou dle výhradního uvážení Společnosti natolik velké, aby mohly být považovány za státní, regionální nebo celonárodní řetězce.
- B. **Prodej online.** Poradce nesmí prodávat produkty dōTERRA prostřednictvím online aukcí nebo obchodů a jiných platform nesoucích značku třetí strany jako například stránek Walmart.com, Taobao.com, Alibaba, Tmall.com, platformy společnosti Tencent, Yahoo!, eBay nebo Amazon. Poradci smí prodávat produkty společnosti dōTERRA prostřednictvím replikovaných internetových stránek dōTERRA a stránek, které splňují podmínky odstavce 12.D.9. Produkty, kterou jsou součástí sady nebo balíčku se nesmí přes internet prodávat samostatně.
- C. **Provozovny.** Poradci smí prodávat produkty v provozovnách, které poskytují služby související s produkty, jako jsou například sportovní zařízení, zařízení podporující zdravý životní styl, lázně a fitnesscentra.

Nemocnice nemohou být takto využívány bez písemného souhlasu oddělení compliance a právního oddělení.

- D. Vhodnost provozovny.** Společnost si vyhrazuje právo dle vlastního uvážení určit, zda je konkrétní provozovna vhodným místem pro prodej produktů. Udělení souhlasu ze strany Společnosti v jednom případě však nemůže být vykládáno jako vzdání se práva na vymáhání těchto pravidel v ostatních případech.
- E. Veletrhy.** Poradci, kteří chtějí vystavovat, propagovat a prodávat produkty dōTERRA na veletrhu nebo jiné veřejné akci, si mohou pronajmout stánek nebo zajistit expozici na veletrhu, akci nebo kongresu („Kongres“) pouze s písemným souhlasem Společnosti, a při splnění následujících podmínek:
1. Vyplní a doručí Společnosti žádost o povolení k účasti, která je k dispozici na stránkách dōTERRA Virtual Office.
  2. Pro zajištění stánku a výhradních práv Společnosti doručí žádost o povolení účasti nejméně čtyři týdny předem.
  3. Společnost si vyhrazuje právo povolit na jedné akci pouze jeden stánek propagující Společnost a její produkty. U takového stánku je možné nabízet pouze produkty společnosti dōTERRA a/nebo její obchodní činnost. Dále je zde možné vystavovat či distribuovat pouze marketingové podklady vytvořené společností dōTERRA. Poradce si musí pořídit banner inzerující jeho činnost a ve stánku ho vystavit. Společnost uděluje výhradní práva dle vlastního uvážení.
  4. V žádné reklamě nebo propagačním materiálu nesmí Poradce naznačovat, že se společnost dōTERRA předeměného Kongresu také účastní. Naopak je nutné, aby jakákoli reklama či propagační materiál, který Společnost schválí, obsahovala pouze info o Poradci, jako WA dōTERRA. Totéž platí i pro mapy nebo seznamy připravené organizátorem Kongresu.
  5. Poradce nesmí činit žádná přehnaná nebo klamavá prohlášení ohledně svých příjmů, včetně tvrzení o příjmech umožňujících luxusní životní styl.
  6. Poradce na Kongresu nesmí propagovat jiné produkty, služby nebo podnikatelské příležitosti než ty, které vykonává v souvislosti s podnikáním dōTERRA.
  7. I na Kongresu musí Poradce dodržovat tyto Všeobecné zásady, a odpovídá za (i) jednání každého, kdo pracuje u jeho stánku, (ii) za všechny podklady distribuované na Kongresu, a (iii) všechny další aspekty své účasti na Kongresu.
  8. Nad rámec dalších prostředků nápravy vyplývajících z těchto Zásad si Společnost vyhrazuje právo zamítnout Poradci účast na dalších Kongresech pro porušení zásad a postupů na předchozím Kongresu.

## KAPITOLA 14: Mezinárodní obchod

- A. Povolená činnost na neotevřených trzích.** Před oficiálním otevřením otevřeného místního trhu je Poradci na neotevřeném místním trhu povoleno pouze rozdávat vizitky, a vést, organizovat nebo účastnit se setkání, kterých se nesmí účastnit více než pět (5) účastníků, včetně Poradce. Účastníci těchto setkání se musí osobně znát s Poradcem nebo se se známými Poradce, kteří se účastní tohoto setkání. Setkání se musí konat v domácím prostředí nebo na veřejných prostranstvích, ale nikoliv v soukromém hotelovém pokoji. Všechny techniky obvolávání potenciálních zákazníků bez předchozí osobního kontaktu s Poradcem jsou na neotevřených místních trzích přísně zakázány.
- B. Činnost na místních trzích.** WA, kteří provozují podnikatelskou činnost mimo svůj Místní trh, podléhají a musí dodržovat Všeobecné zásady společnosti dōTERRA platné pro Místní trh, na kterém WA provozuje podnikatelskou činnost. WA, kteří uvádějí na trh produkty mimo svůj Místní trh, jsou povinni při uvádění Společnosti na trh jako obchodní příležitosti nebo jejich produktů na Místním trhu dodržovat platné zásady pro obchodní příležitosti a reklamace produktů na Místním trhu

**C. Zakázaná jednání na neotevřených místních trzích.**

1. Poradce nesmí dovážet nebo umožňovat dovoz, prodej, darování nebo distribuci výrobků, služeb nebo vzorků výrobků Společnosti.
2. Poradce nesmí umístit jakýkoliv druh reklamy nebo šířit propagační materiály o Společnosti, jejích výrobcích nebo filozofie, vyjma schválených Prodejních pomůcek, které Společnost výslovně povolila k distribuci na neotevřených místních trzích.
3. Poradce nesmí usilovat ani vyjednávat o uzavření žádné smlouvy za účelem zavázání občana či residenta neotevřeného místního trhu k podnikatelské příležitosti, nebo k podnikání pro konkrétního Patrona nebo konkrétní sponzorskou linii. Poradce nesmí registrovat občana či residenta neotevřeného místního trhu na otevřeném místním trhu, nemá-li takový občan či rezident k okamžiku registrace trvalé bydliště a pracovní povolení na otevřeném místním trhu. Patron je povinen zajistit splnění a dodržování podmínek ohledně pobytu a pracovního povolení. Členství nebo účast nebo vlastnictví korporace, partnerství nebo jiné právnické osoby na otevřeném místním trhu nesplňuje podmínku pobytu nebo pracovního povolení. Pokud člen Organizace nepředloží Společnosti na její žádost potvrzení o pobytu a pracovní povolení, může Společnost dle vlastního uvážení zbavit Poradce jeho pozice od samého počátku.
4. Poradce nesmí přijmout peněžitou nebo jinou odměnu nebo být stranou finanční operace s potenciálním Poradcem, který má v nájmu, pronajímá nebo pořizuje zařízení za účelem propagace nebo podnikání v souvislosti se Společností.
5. Poradce nesmí propagovat, umožňovat nebo uskutečňovat jakýkoliv druh činnosti nad rámec omezení uvedených v těchto Zásadách nebo činnosti, které dle uvážení Společnost odporují obchodním nebo etickým zájmům Společnosti při mezinárodní expanzi.

**D. Zákon o korupčních praktikách v zahraničí.** Všichni Poradci dōTERRA musí dodržovat americký zákon o korupčních praktikách v zahraničí (Foreign Corrupt Practices Act - FCPA), jakož i další podobné nebo rovnocenné zákony na místním trhu, jako např. britský Protikorupční zákon. Pro úplné vysvětlení amerického zákona o korupčních praktikách v zahraničí viz prospekt společnosti dōTERRA dostupný v panelu „Nástroje“ na webové stránce dōTERRA website. Osoba či organizace porušuje FCPA, pokud:

1. Zaplatí, nabídne, schválí nebo slíbí uhradit peníze či jinou cenu;
2. Zahraničnímu vládnímu představiteli (včetně představitele nebo manažera koncernu ve vlastnictví státu) nebo jiné osobě s vědomím, že platba nebo slib bude předán zahraničnímu představiteli;
3. S korupčním motivem;
4. Za účelem (i) ovlivnit jednání nebo rozhodnutí dané osoby, (ii) přimět takovou osobu jednat nebo nejednat v rozporu s jeho zákonnou povinností, (iii) zajistit si neoprávněnou výhodu nebo (iv) přimět takovou osobu užít svůj vliv k ovlivnění oficiálního jednání nebo rozhodnutí;
5. Aby pomohl získat nebo udržet zakázku pro jakoukoli osobu nebo s ní nebo, aby nasměroval zakázku k jakékoli osobě.

**E. Žádné výhradní místní trhy nebo francízy.** Neexistují žádné výhradní místní trhy nebo francízy. Poradce má právo provozovat svou činnost v zemi svého trvalého pobytu.**F. Zakázané místní trhy.** Společnost si vyhrazuje právo určit některé jisté místní trhy, na kterých budou výslovně zakázány veškeré činnosti do doby, než se trh oficiálně otevře. Každý Poradce v rámci své činnosti na doposud neotevřeném trhu musí kontaktovat Společnost a ověřit si, že místní trh, ve kterém plánuje uskutečňovat tyto své činnosti, není zakázaným místním trhem. Poradce může od Společnosti získat seznam zakázaných místních trhů také telefonicky.**G. Porušení mezinárodních pravidel.** Kromě jiných nápravných opatření povolených Smlouvou může být Poradci, který nedodrží ustanovení článku 14, zakázána účast na dotčeném mezinárodním trhu po dobu, která se Společnosti zdá přiměřená, a to mimo jiné v následujícím rozsahu:

1. Odebrání oprávnění k mezinárodní distribuci nebo sponzorských práv na dotčeném místním trhu;
2. Odebrání práva Poradce a Poradců ve vzestupné linii na bonusy vygenerované Poradcem a jeho Organizací v sestupné linii na příslušném místním trhu;
3. Na všech trzích po dobu až jednoho roku odebrání dalších tradičních práv Poradce, jako například uznání na korporátních akcích nebo v korporátních tiskovinách, nebo práva na získání nových registračních materiálů Poradce před oficiálním otevřením nového trhu.

Poradce, který se nemohl účastnit na trhu z důvodu nedodržení článku 14 tohoto Souboru pravidel, musí Společnost písemně požádat o písemné povolení k účasti na trhu po uplynutí dobyzákazu.

**H. Bez vzdání se jiných práv.** Ustanoveními tohoto článku 14 se Společnost nevzdává svých dalších práv z ostatních ustanoveních Smlouvy.

## KAPITOLA 15: Úhrada daní

- A. **Daň z příjmů.** Poradce přijímá výhradní odpovědnost za veškeré daně z příjmů ze samostatné výdělečné činnosti a ze závislé činnosti z příjmů získaných jako Poradce společností dōTERRA.
- B. **Daň z přidané hodnoty.** Společnost dōTERRA je ze zákona povinna účtovat u zboží prodávaného Poradcům daň z přidané hodnoty (DPH). Poradci, jejichž roční obrat (z distribuce výrobků dōTERRA a jiné podnikatelské činnosti), překročí zákonné minimum, jsou povinni se registrovat k DPH a budou účtovat DPH při vlastním prodeji výrobků. Zároveň by ale měli mít nárok na vrácení DPH, kterou zaplatili za výrobky pořízené od Společnosti. Poradci musí sami určit, zdali jsou či nejsou povinni se registrovat k DPH a pokud ano, jsou odpovědní za registraci a dodržování všech platných předpisů vztahujících se k DPH.

## KAPITOLA 16: Nároky z odpovědnosti za vadný výrobek

- A. **Obrana před nároky.** S výhradou omezení stanovených v tomto ustanovení bude společnost dōTERRA hájit Poradce před nároky učiněnými zákazníky třetích osob, kteří tvrdí, že byli zraněni v důsledku užívání výrobku nebo v důsledku vadného výrobku. Poradce musí okamžitě písemně informovat Společnost o jakémkoliv takovém nároku, a to nejpozději deset (10) dní od data, kdy třetí osoba uplatňující nárok písemně informovala o svém zranění. Neoznámení Společnosti zbaví Společnost povinnosti ve vztahu k takovému nároku. Poradci musí Společnosti umožnit převzít výhradní obranu nároku a uplatnit svou neomezenou diskreční pravomoc ve všech ohledech, včetně užití a výběru právního zástupce, jako podmínku povinnosti Společnosti je hájit.
- B. **Výjimky zbavení odpovědnosti Poradce.** Společnost není povinna Poradce zbavit odpovědnosti, jestliže:
  1. Poradce nedodržel povinnosti a omezení týkající se distribuce či prodeje produktů, které vyplývají ze Smlouvy, nebo
  2. Poradce přebalil, změnil nebo nesprávně použil výrobek, uplatnil nároky nebo udělil pokyny nebo doporučení ohledně použití, bezpečnosti, účinnosti, výhodám nebo účinkům produktu v rozporu se schválenými tiskovinami Společnosti nebo s platným právem; nebo,
  3. Poradce vyřešil nebo se pokusil vyřešit nárok bez písemného souhlasu Společnosti.

## KAPITOLA 17: Ochrana údajů a oprávněné použití informací o Poradci

- A. **Ochrana údajů:** Jako nezávislí samostatně výdělečně činní podnikatelé jsou Poradci správci osobních údajů, včetně osobních údajů zákazníků, které zpracovávají při uskutečňování své podnikatelské činnosti. Poradci jsou povinni zajistit, aby osobní údaje zpracovávali, ukládali nebo s nimi nakládali v plném souladu s platnými předpisy na ochranu údajů, včetně evropského Obecného nařízení na ochranu osobních údajů č. 2016/679 (GDPR). To mimo jiné zahrnuje povinnost:

1. plnit všechny povinnosti dle platných zákonů na ochranu údajů, včetně zabezpečení údajů a povinností mlčenlivosti;
  2. zajistit, aby subjekty údajů obdržely příslušné informace týkající se zpracování jejich osobních údajů, včetně informace o sdílení jejich osobních údajů se Společností;
  3. zajistit, aby měli řádný právní základ pro zpracování osobních údajů, včetně sdílení osobních údajů se Společností, a zajistili si souhlas subjektů údajů se zpracováním jejich osobních údajů, je-li to vyžadováno platnými předpisy na ochranu údajů;
  4. zajistit, aby subjekty údajů mohly uplatňovat svá práva na ochrany údajů dle platných zákonů na ochranu údajů;
  5. uzavřít písemnou smlouvu se zpracovatelem údajů, kteří mají zpracovávat osobní údaje jejich jménem v souladu se zákony na ochranu údajů;
  6. zavést příslušná technicko-organizační opatření, aby bylo zajištěno a mohlo být prokázáno, že zpracování údajů je prováděno v souladu s platnými zákony na ochranu údajů;
  7. neprodleně Společnosti oznámit skutečné nebo domnělé porušení údajů týkající se údajů zpracovávaných Poradci v souvislosti jejich činností;
  8. poskytnout Společnosti plnou součinnost při vynakládání veškerého přiměřeného úsilí v mezích zákona, které směřuje k zabránění, zmírnění nebo ke zjednání nápravy takového porušení osobních údajů; a
  9. zavést a poskytnout přiměřenou ochranu v případě převodu osobních údajů do zemí mimo EHP, jak je stanoveno dle platných zákonů na ochranu osobních údajů.
- B. Seznamy Poradců.** Seznamy Poradců a všechny získané kontaktní údaje (dále jen “Seznamy”) jsou důvěrným majetkem společnosti dōTERRA. Společnost získala, sestavila, vytvořila a v současnosti udržuje Seznamy vynaložením velkého množství času, značného úsilí a finančních prostředků. Seznamy jak v jejich současných, tak i budoucích podobách představují cenný obchodní majetek a obchodní tajemství Společnosti. Právo uveřejnit Seznamy a další informace o Poradcích, které má Společnost k dispozici, si výslovně vyhradila Společnost a může být dle uvážení Společností odepřeno.
- C. Důvěrnost Seznamů.** Poradci, kteří získali přístup k Seznamům, souhlasí s tím, že tyto adresáře jsou důvěrné a jsou si vědomi majetkové povahy těchto adresářů a že užití těchto seznamů nebo získaných kontaktů je výslovně zakázáno, vyjma případů, kdy jsou použity při uskutečňování podnikatelské činnosti Společnosti. Dále souhlasí, že informace jsou ve vlastnictví Společnosti a podklady nabídnuté Poradcům, které odkazují na Společnost nebo její programy, mohou být použity jen s předchozím písemným souhlasem Společnosti pro každou samostatnou nabídku.
- D. Zvláštní seznamy.** Společnost poskytuje Poradcům (dále v kontextu Seznamů jen “Příjemce”) část Seznamů, která je přizpůsobená speciálně jen pro ně. Každá část poskytnutého Seznamu obsahuje jen informace charakteristické pro úroveň Příjemce a jeho nebo její řetězec smluvních partnerů.
- E. Omezení užití.** Tyto Seznamy jsou Příjemci poskytovány jen k omezenému užití, výhradně k zaškolení, poskytnutí podpory a servisních služeb řetězci smluvních partnerů Příjemce za účelem uskutečňování podnikatelské činnosti související se Společností. Každý Příjemce souhlasí s tím, že každé užití představuje v rámci jeho zamýšleného užití samostatnou výhradní licenční smlouvu uzavřenou mezi Příjemcem a Společností.
- F. Seznamy náleží Společnosti.** Tyto Seznamy zůstávají po celou dobu ve výhradním vlastnictví Společnosti, která může kdykoli a dle svého vlastního uvážení vyžadovat vrácení těchto Seznamů a zmocnit se jich. Proto se každý Poradce zavazuje:
1. zachovávat mlčenlivost a neuveřejnit žádné Seznamy nebo jejich část třetí osobě, zejména dalším Poradcům, soutěžitelům nebo široké veřejnosti;

2. omezit užívání Seznamů na jejich zamýšlené užití, tedy k uskutečňování podnikatelské činnosti Poradce v souvislosti se společností dōTERRA. Seznamy nesmí být užívány k identifikaci a snaze o získání Poradců dōTERRA k jiným obchodním příležitostem a činnostem;
3. že jakékoli použití nebo uveřejnění Seznamů jiným než oprávněným osobám nebo ve prospěch třetí osoby představuje zneužití, zpronevěření a porušení licenční smlouvy Příjemce, čímž Společnosti vznikne nenapravitelná újma;
4. že v případě porušení tohoto článku se Příjemce podřídí soudnímu zákazu nebo příkazu jako přiměřenému prostředku nápravy, který nařídí užívání Seznamů v souladu platnými vnitrostátními nebo místními předpisy, a že Společnosti na její žádost neprodleně vrátí všechny Seznamy, které byly Příjemci poskytnuty a že povinnosti dle tohoto článku zůstávají v platnosti i po ukončení Smlouvy s Příjemcem.

**G. Nápravná opatření Společnosti za porušení.** Společnost si vyhrazuje právo uplatňovat všechny přiměřené prostředky nápravy dle platných vnitrostátních nebo místních předpisů, aby chránila svá práva k výše uvedeným důvěrným informacím a obchodním tajemstvím, která jsou obsažena v Seznamech. Neuplatnění platných nápravných opatření nepředstavuje vzdání se těchto práv.

## KAPITOLA 18: Omezení odpovědnosti

Smluvní strany se dohodly, že následující ustanovení platí a zůstanou v platnosti i po případném ukončení Smlouvy..

- A. Žádná prohlášení ani záruky.** S výjimkou případů uvedených v těchto Všeobecných zásadách neposkytuje společnost doTERRA žádná výslovná ani implicitní prohlášení nebo záruky týkající se produktů doTERRA, které mají být poskytovány podle těchto Všeobecných zásad, ani jejich stavu, prodejnosti, vhodnosti pro určitý účel nebo použití WA.
- B. Omezení náhrady škody.** Smluvní strany se dohodly následovně v nejširším možném rozsahu povoleném zákony státu českým, pokud jde o jakékoli nároky na náhradu škody vůči Společnosti, jejím společníkům, manažerům, ředitelům, vedoucím pracovníkům, akcionářům, zaměstnancům, postupníkům a zástupcům, a to bez ohledu na formu takového nároku (ať už z deliktního jednání, smlouvy nebo jiného důvodu):
1. Společnost, její společníci, manažeři, ředitelé, vedoucí pracovníci, akcionáři, zaměstnanci, postupníci nebo zástupci nenesou vůči WA odpovědnost za žádné zvláštní, nepřímé, náhodné, punitivní nebo následné škody, včetně ušlého zisku. Toto omezení se mimo jiné vztahuje na nároky vzniklé v souvislosti s provozováním distribuční činnosti WA nebo s ní související, jakož i na jakýkoli nákup nebo používání výrobků společnosti doTERRA
  2. Bez ohledu na promlčecí lhůty, které jsou s tím v rozporu, Společnost, její společníci, manažeři, ředitelé, vedoucí pracovníci, akcionáři, zaměstnanci, postupníci nebo zástupci neodpovídají za žádné škody (bez ohledu na jejich povahu) za jakékoli zpoždění nebo nesplnění povinností Společnosti podle Smlouvy z důvodu, který je mimo její přiměřenou kontrolu..
  3. Bez ohledu na jakákoli jiná ustanovení Smlouvy, Společnost, její společníci, manažeři, ředitelé, vedoucí pracovníci, akcionáři, zaměstnanci, postupníci nebo zástupci neodpovídají vůči WA za jakoukoli škodu přesahující celkovou částku, kterou Společnost skutečně obdržela od WA podle podmínek Smlouvy.
- C. Odškodnění.** WA souhlasí s tím, že zprostí společnost doTERRA veškeré odpovědnosti, škod, pokut, penále nebo jiných rozhodnutí či vypořádání vyplývajících z činnosti WA při propagaci nebo provozování jeho nezávislého podnikání a veškerých činností s tím souvisejících (např, mimo jiné s prezentací produktů doTERRA nebo Kompenzačního plánu, provozem motorového vozidla, pronájmem prostor pro

schůzky nebo školení, vznášením jakýchkoli neoprávněných nároků, nedodržením jakýchkoli platných federálních, státních nebo obecních zákonů nebo předpisů atd. ).

- D. Společnost neomezuje nebo nevylučuje svou odpovědnost za smrt nebo zranění způsobené v důsledku její nedbalosti nebo jakoukoli jinou odpovědnost, která nesmí být ze zákona vyloučena nebo omezena, a všechna ustanovení této Smlouvy podléhají tomuto odstavci D.

## KAPITOLA 19: Kárná opatření

- A. Předpoklad uplatnění práv.** Poradce je oprávněn uplatnit svá práva plynoucí ze Smlouvy pouze za předpokladu, že své povinnosti a činnosti bude vykonávat nepřetržitě a v souladu s podmínkami Smlouvy. Nebude-li WA své povinnosti a činnosti vykonávat v souladu se Smlouvou, jeho práva zaniknou. Společnost je oprávněna takové neplnění ze strany WA prominout v celkovém či částečném rozsahu, aniž by se musela vzdát svým práv a možnosti uplatnění opravných prostředků dle Smlouvy.
- B. Kárná opatření.** Poruší-li WA jakékoli podmínky Smlouvy nebo zúčastní-li se jakýchkoli podvodných, klamných či neetických obchodních činností, bude společnost dōTERRA dle svého uvážení oprávněna uložit jakékoli vhodné kárné opatření, jako například:
1. Uložit Poradci ústní a/nebo písemné napomenutí či výtku;
  2. Podrobně sledovat pracovní činnosti WA po určitou dobu za účelem zajištění řádného plnění smluvních povinností;
  3. Požadovat, aby Poradce předložil Společnosti další ujištění, že své povinnosti a činnosti bude plnit v souladu se Smlouvou. Takové další ujištění může zahrnovat požadavek vůči WA, aby učinil určitá opatření, která povedou ke zmírnění či nápravě takového neplnění svých povinností;
  4. Zrušit nebo pozastavit určité výhody, které Společnost Poradci příležitostně poskytuje, či ukončit plnění povinností plynoucí ze Smlouvy pro Společnost, jako například ocenění, speciální poděkování na firemních akcích či ve firemních publikacích, účast na událostech a akcích sponzorovaných Společností, objednávky produktů, povýšení v rámci Kompenzačního plánu, přístup k firemním údajům a datům a firemní historii či účast WA na ostatních programech Společnost či jiných podnikatelských příležitostech;
  5. Přerušit nebo omezit výplatu bonusů z celkového či částečného objemu prodaných produktů či služeb ze strany WA nebo jeho Organizace;
  6. Udělit pokutu, a to buď k okamžité úhradě nebo ji započíst proti budoucím výplatám bonusů;
  7. Přearadit část nebo celou Organizaci Poradce jinému Poradci;
  8. Upravit status Poradce;
  9. Pozastavit Poradci činnost s tím, že tuto činnost buď následně ukončí nebo obnoví jen za určitých podmínek či s jistými omezeními;
  10. Ukončit distribuční oprávnění Poradce; a
  11. Požádat o vydání soudního příkazu či zákazu, nebo uplatnit jiný právní prostředek nápravy.
- C. Šetření.** Při vyšetřování údajného porušení Smlouvy se uplatní následující postup:
1. Společnost informuje WA o údajném porušení Smlouvy ústně a/nebo písemnou formou. Poradce potvrzuje, že právní vztah mezi WA a Společností představuje závaznou smlouvu. Proto Společnost nepřijme ani nebude přihlížet k jakýmkoli nárokům uplatněným ze strany WA na základě skutečnosti, že sjednaný vztah se smluvním vztahem pouze podobá či podobal, že nepřímo vyplynul z dlouhodobě trvajících činností či jednání, že byl ústně potvrzen kterýmkoli zaměstnancem Společnosti v rozporu s ujednáními Smlouvy, či pouze jinak naznačen.

2. V případě písemného oznámení Společnost poskytne Poradci lhůtu deset pracovních dní od data odeslání oznámení, během které bude WA oprávněn předložit Společnosti k posouzení veškeré informace týkající se takového porušení. Společnost si vyhrazuje právo zakázat WA či Organizaci vykonávat podnikatelskou činnost (např. objednávat produkty, registrovat nové WA, upravovat údaje o WA, přijímat bonusů, atd.) od okamžiku odeslání oznámení až do vydání rozhodnutí ze strany Společnosti.
  3. Na základě informací získaných z jiných zdrojů a na základě vlastního šetření veškerých prohlášení a skutečností získaných spolu s informacemi doručenými Společnosti během výše uvedené lhůty, učiní Společnost konečné rozhodnutí ohledně případné a vhodné nápravy dané události. Jednou z možností takové nápravy je i ukončení Smlouvy uzavřené s WA. Společnost Poradce o svém rozhodnutí bezodkladně informuje. Den uskutečnění takové případné nápravy bude den odeslání takového rozhodnutí.
  4. Na požádání poskytne Společnost případné doplňující informace týkající se možnosti se vůči rozhodnutí Společnosti odvolat a směrnice upravující rozhodnutí Společnosti při vzniku jakéhokoli sporu dle odstavce 22.C.
- D. Ukončení smlouvy.** Poradce je oprávněn kdykoli a z jakýchkoli důvodů Smlouvu ukončit písemnou výpovědí zaslanou Společnosti na adresu placements@doterra.com nebo Altius House, 1 North Fourth Street, Milton Keynes, MK9 1DG. Osoba s ukončeným distributorským oprávněním není oprávněna znovu požádat o status WA po dobu šesti měsíců ode dne své poslední činnosti dosáhla-li rank Premier či nižší. Dosáhla-li tato rank Silver či vyšší, je povinna čekat dvanáct měsíců, než bude opět oprávněna požádat o status WA. „Činností“ se zde myslí například nákup a prodej produktů, nábor jiných WA či přijímání Bonusu. Veškeré závazky plynoucí z povinnosti mlčenlivosti a ve vztahu k síti WA, zejména závazky plynoucí z kapitoly 12 a Kapitoly 17, zůstávají ukončením Smlouvy nedotčené.
- E. Dobrovolné ukončení.** Ukončí-li Poradce Smlouvu z vlastní vůle, dojde k pozastavení jeho účtu na dobu dvanácti měsíců od poslední činnosti. Po uplynutí této doby se účet uzavře a odstraní ze struktury prodejní sítě Společnosti. Jinými slovy, takto dočasně uzavřený účet je součástí sítě prodejců až do doby, než dojde k jeho ukončení a uzavření ze strany Společnosti. Během dvanácti měsíců „dočasně uzavřený účet“ se bonusy nepřenášejí ve vzestupné linii Organizace. S ohledem na funkci komprese dle Kompenzačního plánu se však bonusy přenesou ve vzestupné linii dotčeného WA s dočasně uzavřeným účtem, čímž dojde k dosažení maximální výplaty.
- F. Nečinnost.** Společnost může Poradci ukončit distributorské oprávnění pro nečinnost nebo neuhrazení ročního udržovacího poplatku.
- G. Organizaci váže spolužadatel.** Jednání spoluúčastníka či spolužadatele distributorské organizace, nebo manžela či partnera Poradce se považuje za jednání učiněné za distributorskou organizaci, a všechny právní nároky, včetně ukončení Smlouvy, vyplývající z takového jednání, lze uplatnit na distributorskou organizaci jako takovou.
- H. Promlčení nároků.** Společnost není povinna šetřit jakákoli oznámení o porušení podmínek Smlouvy, o kterých nebyla informována během dvou let od vzniku. Není-li porušení oznámeno během dvou let od vzniku, nebude Společnost k následnému tvrzení přihlížet, a to z důvodu ochrany ostatních probíhajících obchodních činností plynoucích z jiných oprávnění. Veškerá oznámení o porušení podmínek Smlouvy musí mít formu písemného oznámení zaslaného právnímu oddělení Společnosti.
- I. Podání stížnosti či zahájení řízení vůči WA.** Společnost je oprávněna podat stížnost či zahájit vůči WA řízení dle ustanovení Kapitoly 19 těchto Zásad či kteréhokoli jiného ustanovení této Smlouvy, jestliže Společnost dle svého vlastního uvážení dojde k závěru, že činnost WA nebo činnost kteréhokoli smluvního partnera v síti prodejců má neblahý, špatný a negativní vliv na dobrou pověst či na stav Společnosti či distributorskou síť.
- J. Ukončí-li Poradce tuto Smlouvu podle odstavce 19.D do 14 dní od uzavření:**



1. je Poradce oprávněn požádat Společnost, aby mu do 14 dní vrátila veškeré peněžní prostředky, které Společnosti či ve prospěch Společnosti již uhradil nebo které již uhradil jinému Poradci v souvislosti s účastí tohoto WA na sjednaném režimu nebo které již uhradil kterémukoli jinému WA v souladu s ustanoveními tohoto sjednaného režimu, a
  2. je WA oprávněn vrátit na adresu Společnosti uvedenou v odstavci 19.D veškeré produkty, které WA pořídil ve sjednaném režimu během 21 dnů od data ukončení Smlouvy a které WA dosud neprodal; to vše ovšem za předpokladu, že tyto neprodané produkty se stále nacházejí ve stejném stavu jako při jejich nákupu, nehlédě na to, zda již došlo k porušení jejich obalu; dále je WA oprávněn požádat Společnost, aby mu vrátila veškeré peněžní prostředky uhrazené v souvislosti s těmito produkty; a
  3. je WA oprávněn ukončit jakékoli služby, které si v rámci sjednaného režimu během posledních 14 dnů objednal, a dále je oprávněn požádat o vrácení jakýchkoli finančních prostředků uhrazených v souvislosti s těmito službami; to vše ovšem za předpokladu, že tyto služby ještě nebyly WA poskytnuty.
- K. Při uplatnění nároku na vrácení jakýchkoli peněžních prostředků uhrazených dle odstavce 19.J.1, J.2, a J.3., je WA povinen zaslat Společnosti oznámení, na základě kterého požádá o vrácení těchto peněžních prostředků (a je-li třeba, též o vrácení úvodního balíčku výrobků a jakéhokoli jiného materiálu, který WA pořídil pro účely školení a propagace produktů a služeb), a toto oznámení WA zašle na adresu Společnosti uvedenou v odstavci 19.D nejpozději do 21 dnů od data ukončení Smlouvy. Společnost vrátí ty peněžní prostředky, na které bude mít WA právní nárok, do 21 dnů od data ukončení Smlouvy. Při uplatňování nároku na vrácení peněžních prostředků uhrazených za produkty dle odstavce 19.J.2, je WA povinen vrátit produkty Společnosti na adresu uvedenou v odstavci 19.D, a to nejpozději do 21 dnů od data ukončení této Smlouvy. Poradce nese náklady na doručení těchto produktů zpět na adresu Společnosti. Peněžní prostředky uhrazené v souvislosti s těmito produkty budou vráceny zpět WA při doručení produktů do Společnosti či okamžitě, pokud takové produkty nebyly Poradci dosud doručeny.
- L. Jestliže Poradce vypoví tuto Smlouvu po uplynutí 14 dnů od jejího uzavření, je oprávněn vrátit Společnosti jakékoli produkty (včetně podkladů pro účely školení a propagaci produktů a služeb, a manuálů či balíčků), které pořídil v rámci sjednaného režimu během 90 dnů před ukončením Smlouvy a které dosud neprodal. V takovém případě Společnost Poradci vrátí cenu (včetně DPH), kterou WA za produkty uhradil. V případě, že se stav takových produktů zhoršil z důvodu jednání či nedbalosti Poradce, sníží se cena (včetně DPH) o částku odpovídající snížení hodnoty produktů plynoucí z takového zhoršení stavu produktů, a o příslušný manipulační poplatek (který může zahrnovat i případné náklady na opětovné zabalení vrácených produktů za účelem jejich dalšího prodeje). Poradce nese náklady na doručení těchto produktů zpět na adresu Společnosti.
- M. Společnost je oprávněna Smlouvu kdykoliv ukončit písemnou výpovědí. Jestli Společnost Smlouvu ukončí, je Poradce oprávněn vrátit Společnosti jakékoli produkty, které pořídil v rámci sjednaného režimu během posledních 90 dnů před ukončením a které dosud neprodal, a to za plnou cenu (včetně DPH), kterou za ně uhradil, včetně veškerých nákladů WA na vrácení těchto produktů zpět Společnosti.
- N. Ukončí-li kterákoliv strana Smlouvu, je Poradce oprávněn vrátit Společnosti veškeré produkty (včetně jakéhokoli jiného materiálu, který WA pořídil pro účely školení a propagace produktů a služeb, a manuálů či balíčků), které si pořídil v rámci sjednaného režimu před více než 90 dny, avšak před méně než jedním rokem od data ukončení a které dosud neprodal, a to za 90 % původní kupní ceny (včetně DPH), sníženou o částku:
- (i) bonusů či dalších benefitů (peněžních i nepeněžních), které obdržel v souvislosti s produkty;
  - (ii) částek, které Poradce dluží Společnosti z libovolného účtu; a
  - (iii) přiměřených manipulačních poplatků (včetně případných nákladů na opětovné zabalení vrácených produktů za účelem jejich dalšího prodeje), za podmínky, že:
    - (i) produkty nebyly pořízeny či zakoupeny Poradce v rozporu s podmínkami Smlouvy;

- (ii) Poradce produkty vrátí Společnosti v nepoužitém stavu a ve stavu vhodném pro další komerční užití nejpozději do 14 dnů od data ukončení; a
  - (iii) Společnost výslovně před jejich pořízením neinformovala WA o skutečnosti, že tyto produkty jsou pouze sezónního povahy, že se již nevyrábějí, či že se jedná o produkty nabízené v rámci zvláštní propagační akce, které nepodléhají tomuto ustanovení o zpětném výkupu produktů dle tohoto odstavce N.
- O. Při uplatňování nároku na vrácení peněžních prostředků uhrazených za produkty dle odstavce 19, je WA povinen vrátit výrobky Společnosti na adresu uvedenou v odstavci 19.D nejpozději do 21 dnů od data ukončení Smlouvy. Společnost ponese náklady na doručení těchto produktů zpět na adresu Společnosti. Peněžní prostředky uhrazené v souvislosti s těmito výrobky budou vráceny Poradci při doručení produktů do Společnosti či okamžitě, pokud jsou takové produkty stále přítomny ve Společnosti.
- P. V případě ukončení této Smlouvy z libovolného důvodu má Poradce právo být zproštěn jakýchkoli budoucích smluvních závazků vůči Společnosti ze sjednaného režimu vyjma: (a) závazků týkající se plateb vůči WA plynoucích ze zakázek či smluv uzavřených Poradcem pro Společnost (pokud existují a pouze pokud podléhají předchozímu písemnému souhlasu Společnosti); a (b) závazků uhradit cenu za produkty či služby, které WA již ze strany Společnosti obdržel, pokud je dosud nevrátil v souladu s ustanovením tohoto odstavce 19; a (c) závazků ze smluvních ustanovení, která upravují výkon obchodní činnosti konkurenční povahy ve vztahu ke Společnosti po ukončení Smlouvy, která zůstávají v platnosti i po datu ukončení Smlouvy.
- Q. Předchozí odstavce J až P tohoto odstavce 19 vymezují zákonná práva WA na ukončení či odstoupení od Smlouvy. Upravuje-li pro WA kterékoli jiné ustanovení Smlouvy jiná, výhodnější práva pro určitý případ ukončení Smlouvy, je Poradce oprávněn se domáhat těchto výhodnějších práv.

## KAPITOLA 20: Změny a dodatky

- A. **Změny v třicetidenním předstihem.** Společnost dōTERRA si výslovně vyhrazuje právo provádět v této Smlouvě a/nebo Kompenzačním plánu jakékoli úpravy, změny či dodatky, a to na základě oznámení, které zveřejní třicet dní předem v publikacích Společnosti, v konkrétních mailech, či prostřednictvím online hlášení či článků na webové stránce Společnosti. Jakékoliv změny v úpravě finančních povinností Poradce Společnost zveřejní nejméně 60 dní předem. Poradce souhlasí, že změna či úprava se stane účinnou třicet dní (resp. šedesát dní) po zveřejnění oznámení, a že jakmile nabude účinnosti, stan se nedílnou součástí Smlouvy a/nebo Kompenzačního plánu sjednaného mezi Společností WA. Bude-li WA i po datu účinnosti změny či dodatku pokračovat ve své činnosti nebo se podílet na prodejní činnosti, nabírat další WA a tak získávat bonusy, má se za to, že Poradce souhlasí s podmínkami a zněním nové Smlouvy a/nebo Kompenzačního plánu.
- B. **Závaznost změn.** Jakékoli úpravy či dodatky těchto Zásad, Smlouvy a/nebo Kompenzačního plánu se stanou vůči WA závaznými zveřejněním oznámení takovýchto změn či dodatků prostřednictvím oficiálních komunikačních kanálů společnosti dōTERRA, včetně webové stránky Společnosti, emailů, newsletterů či jiných publikací či emailů zaslaných Poradci s tím, že Společnost v případě jakýchkoli změn v úpravě finančních povinností WA takové oznámení zveřejní nejméně 60 dní předem. Bude-li WA i nadále objednávat produkty či přijímat Bonusy, má se za to, že nové znění Smlouvy a jejích dodatků přijal, čímž se takové znění Smlouvy, včetně dodatků, stane ve vztahu k Poradci závazné.

## SECTION 21: Successors and Claims

- A. **Závaznost a účinnost.** Tato Smlouva nabývá účinnosti a zavazuje smluvní strany, jejich právním nástupcům a postupníkům.
- B. **Převod Distributorského oprávnění.** Vyjma případů uvedených v těchto Zásadách podmínkách je WA oprávněn prodat, převést či jinak postoupit svůj nehmotný majetek klasifikovaný jako distributorské

oprávnění či s ním jinak disponovat způsobem uvedeným v této Smlouvě a v souladu s příslušným právním řádem (včetně případů týkající se prodeje, daru či dědictví) výhradně v s předchozím písemným souhlasem Společnosti.

Veškerá aktiva mající podobu uplatněného nároku na odškodnění či uspokojení smluvních závazků ze strany Společnosti nebudou v účetnictví Společnosti evidována jako majetek nabyvatele, dokud Společnost neobdrží písemné potvrzení o převodu tohoto majetku a sama nevydá formální písemný souhlas. Při převodu sjednaného distributorského oprávnění lze uplatnit veškeré opravné prostředky uvedené ve Smlouvě, k jejichž vzniku mohlo dojít ještě před převodem.

1. V případě darování, prodeje, převodu, postoupení či jiného nakládání s tímto distributorským oprávněním vzniká nové distributorské oprávnění. Bez ohledu na skutečnost, že vznikne nové distributorské oprávnění, nahradí toto nové distributorské oprávnění v organizační struktuře původní distributorské oprávnění. Nebude-li se Společností písemně ujednáno jinak, zůstane zůstatek pohledávek, osobní odběr, LRP body a datum přihlášení ke sjednanému režimu v evidenci vedené v souvislosti s původním distributorským oprávněním.
2. Pro účely opětovné registrace Poradce se darování, prodej, převod či postoupení distributorského oprávnění považuje za ukončení tohoto oprávnění vůči převodci. Jinými slovy Poradce, který daruje, prodá, převede či jiným způsobem postoupí své distributorské oprávnění, je povinen se zdržet opětovné registrace Poradcem po dobu šesti měsíců (dosáhl-li ranku Premier nebo nižší) nebo dvanácti měsíců (dosáhl-li ranku Silver nebo vyšší) od oficiálního data ukončení oprávnění (nebo od data posledního nákupu produktů, pokud takové datum nastalo před datem ukončení oprávnění či před datem převodu).

Bez výslovného předchozího písemného souhlasu Společnosti není WA oprávněn prodávat, převádět, postupovat či jiným způsobem nakládat z kterýmkoli právem převedeným na základě této Smlouvy jakékoliv jiné osobě či subjektu. Poradce je oprávněn delegovat své pravomoci či úkoly na třetí osoby, ovšem zároveň na sebe bere plnou odpovědnost za řádné plnění této Smlouvy a jednání v souladu s příslušným právním řádem. Kterákoli Osoba, která s Poradcem spolupracuje či pro něj pracuje v rámci sjednaného distributorského oprávnění, tyto činnosti smí vykonávat pouze v souladu s přímými pokyny Poradce.

- C. Právní nástupnictví pro distributorské oprávnění.** V případě smrti nebo nezpůsobilosti Poradce dojde k přechodu organizace Poradce na jeho nebo její právní nástupce v souladu s příslušným právním řádem. Právní nástupci tuto skutečnost řádně oznámí Společnosti písemnou formou a řádně doloží.
- D. Provozování oprávnění v průběhu přechodu na právní nástupce.** Po dobu trvání rozvodového řízení nebo zániku právnické osoby se strany zavazují přijmout následující postup:
1. Jedna ze stran je oprávněna se souhlasem druhé (ostatních) pokračovat v provozu distributorského oprávnění v souladu s písemnou dohodou o postoupení s tím, že manžel/ka, společníci, akcionáři či partneři, kteří se distributorského oprávnění vzdávají, opravňují Společnost komunikovat přímo a výlučně s druhým manželem/manželkou, společníky, akcionáři či partnery, kteří se Distributorského oprávnění nevzdávají.
  2. Smluvní strany mohou provozovat Distributorské oprávnění společně a nerozdílně, jak je obvyklé v běžné obchodní praxi, s tím, že veškeré odměny hrazené ze strany Společnosti se vyplatí Poradcům nebo dané korporaci společně; ti si pak odměny rozdělí, jak si dohodnou.
- E. Distributorské oprávnění se nedělí.** Za žádných okolností nelze rozdělit Organizaci manželů v rozvodovém řízení nebo zanikající právnické osoby. Podobným způsobem není Společnost za žádných okolností oprávněna rozdělit šeky na bonusy mezi manžely v rozvodovém řízení či mezi WA působící v zanikající právnické osobě. Společnost vybere pouze jednu Organizaci a vydá pouze jeden šek na bonusy v rámci jednoho distributorské oprávnění za jeden odměňovací cyklus. Šeky budou vždy vydány stejné fyzické či právnické osobě. V případě, že se strany v rozvodovém řízení či osoby v zanikající právnické osobě nebudou schopni dohodnout na případném sporu ohledně rozdělení případných bonusů a odměn či ohledně případného vlastnictví dané společnosti, je Společnost oprávněna Smlouvou vypovědět.

- F. Soudní řízení.** WA, kteří se účastní soudního řízení ohledně vlastnických práv či vedení sítě prodejců v rámci jednoho Distributorského oprávnění, jsou povinni informovat Soud o zákazu rozdělení takového Distributorského oprávnění a o skutečnosti, že Společnost nerozdělí danou Organizaci ani platby na bonusy. Konečné rozhodnutí soudu musí výslovně rozhodnout o postoupení vlastnických práv k danému Distributorskému oprávnění.
- G. Lhůta pro opětovnou registraci.** Jestliže se dřívější manžel/ka či právnická osoba působící jako WA vzdá veškerých svých práv platných v původním Distributorském oprávnění, je tato osoba následně oprávněna se registrovat se pod Patronem, kterého si vybere, pokud dodrží podmínky sjednané v odstavci 21.B.2 upravující lhůty pro opětovné přihlášení. V takovém případě však původní manžel/ka nemá vůči WA působící v rámci původní organizace či vůči kterýmukoli původním Zákazníkům žádná práva. Nově registrované osoby si musí své podnikání a organizaci vytvořit znovu.

## KAPITOLA 22: Ostatní ustanovení

- A. Vzdání se práv.** Společnost dōTERRA se svých nároků a práv plynoucích z porušení kteréhokoli ustanovení Smlouvy Poradcem může vzdát jen písemně. Takové jednání nepředstavuje vzdání se nároků plynoucích z jakéhokoli následného či dalšího porušení Smlouvy. Neuplatnění práv plynoucích z této Smlouvy ze strany Společnosti nebude považováno za vzdání se takových práv a nároků.
- B. Celá smlouva**
1. Tato Smlouva představuje konečné smluvní ujednání Společnosti a Poradce ohledně veškerých skutečností zde uvedených a nahrazuje veškerá předchozí a dočasná ujednání či dohody (ať ústní či písemné) uzavřené Smluvními stranami.
  2. Uzavřením této Smlouvy pozbývají platnosti veškeré předchozí písemnosti, memoranda, důkazy, diskuze a popisy související se předmětem této Smlouvy. Jakékoli úpravy, změny či dodatky této Smlouvy nejsou možné, vyjma situací jmenovitě uvedených v této Smlouvě. Platnost a účinnost této Smlouvy nelze zpochybnit na základě předložení jakékoli jiné, domnělé předchozí a dočasné dohody, ať v ústní či písemné podobě
  3. V případě rozporu mezi ustanoveními této Smlouvy a ústními prohlášeními kteréhokoli zaměstnance vůči WA platí podmínky výslovně ujednané v písemné podobě této Smlouvy.
- C. Řešení sporů.** Jakékoli spory, nároky, dotazy či rozpory vzniklé z této Smlouvy či v souvislosti s ní nebo jakékoli porušení této Smlouvy, včetně jakýchkoli sporů ohledně její účinnosti, platnosti či ukončení, budou předmětem jednání smluvních stran, které vyvinou veškeré úsilí nezbytné k nalezení smírného řešení takového sporu, nároku, dotazu či rozporu. Z tohoto důvodu dojde k jednání smluvních stran v dobré víře, a s ohledem na vzájemné zájmy se tyto strany pokusí nalézt spravedlivé a dosažitelné řešení, které bude uspokojivé pro obě smluvní strany. Pokud se smluvním stranám nepodaří takový spor vyřešit do 60 dnů, budou na základě písemného oznámení zaslaného některou ze smluvních stran té druhé veškeré spory, nároky, otázky či rozdíly s konečnou platností rozhodnuty v rozhodčím řízení na základě Zákona o rozhodčím řízení z roku 2010 třemi rozhodci podle jeho řádu a pravidel, jehož rozhodnutí bude konečné a závazné. Uvedená pravidla tvoří nedílnou součást tohoto ustanovení. Sídlem či místem jednání bude Dublin v Irsku a jazykem rozhodčího řízení angličtina. Toto ujednání o rozhodčím řízení platí i po ukončení této Smlouvy či uplynutí doby jejího trvání. Aniž by tím bylo dotčeno toto ustanovení o rozhodčím řízení, je společnost dōTERRA oprávněna požádat soud s místní příslušností o vydání a následně od něj i získat jakékoli soudní nařízení, dočasné omezující soudní nařízení či soudní zákaz, předběžné či trvalé opatření či soudní příkaz, či opravný prostředek, který by chránil zájmy společnosti dōTERRA před, během či po zahájení takového rozhodčího či jakéhokoli jiného řízení nebo při vyhlášení jakéhokoli rozsudku či nálezu v souvislosti s kterýmukoli rozhodčím či jiným řízením.

- D. Soudní řízení a nároky.** Za účelem ochrany společnosti dōTERRA, jejího majetku a jejího dobrého jména před nároky či spory, které jsou uplatněny jinými třetími osobami (a nikoli WA), Společnost žádá dotčeného WA, aby Společnost okamžitě informoval, pokud bude nařčen z porušení kterýchkoli majetkových práv jiné, třetí osoby (která není WA) plynoucí z kterýchkoli majetkových práv Společnosti, nebo pokud se vůči WA uplatní jakýkoli nárok či žaloba v souvislosti s obchodní činností dotčeného WA či jakákoli jiná žaloba, která má přímý či nepřímý negativní dopad na Společnost nebo která vystavuje Společnost, její dobré jméno či její hmotný nebo nehmotný majetek jakémukoli riziku. Společnost je oprávněna na své vlastní náklady a po uplynutí rozumné doby učinit jakékoli nezbytné právní kroky, které uzná za vhodné (zejména dohled na řízením či jednání o uhrazení daného nároku), aby tak ochránila sama sebe, své dobré jméno, svůj hmotný a nehmotný majetek. WA neučiní žádné kroky související s takovou žalobou či nárokem bez předchozího souhlasu Společnosti s tím, že takový souhlas nebude bezdůvodně odepřen.
- E. Rozhodné právo.** Tato smlouva se řídí českým právním řádem.
- F. Promlčení.** WA souhlasí, že bez ohledu na jinou promlčecí lhůtu veškeré nároky či žaloby, které WA vůči společnosti dōTERRA podá v souvislosti s jakýmkoli jednáním či opomenutím ohledně Smlouvy, budou vzneseny či podány během jednoho (1) roku od data domnělého jednání či opomenutí jednat, na základě kterého je následující nárok vznesen či žaloba podána. Nepodání takové žaloby během této sjednané lhůty bude považováno za promlčení veškerých nároků vznesených vůči společnosti dōTERRA v souvislosti s takovým jednáním či opomenutím jednat. Poradce WA se vzdává veškerých nároků či práv na uplatnění jiných promlčecích lhůt.
- G. Oddělitelnost.** Jakékoli ustanovení této Smlouvy, které je zakázané, neplatné na základě soudního rozhodnutí či jiným způsobem považováno za nevykonatelné v jakémkoli jurisdikci, je neúčinné pouze v rozsahu takového zákazu, neplatnosti či nevykonatelnosti v této jurisdikci a pouze v této jurisdikci. Jakýmkoli zakázaným, na základě soudního rozhodnutí neplatným či nevykonatelným ustanovením Smlouvy nebude dotčena platnost či vykonatelnost ostatních ustanovení Smlouvy a ani tím nebude dotčena platnost či vykonatelnost ostatních ustanovení Smlouvy v jiných jurisdikcích.
- H. Vyšší moc.** Smluvní strany neodpovídají za neplnění či prodlení v plnění svých smluvních povinností v důsledku událostí vyšší moci, jako jsou záplavy, válka, požár či veřejného ohrožení.
- I. Nadpisy.** Veškeré nadpisy v této Smlouvě jsou použity pouze pro přehlednost a orientaci a v žádném případě nemají vliv na výklad pojmů či ustanovení této Smlouvy.
- J. Oznamování.** Není-li v této Smlouvě sjednáno jinak, veškerá oznámení či jiné formy komunikace, které jsou v souladu s touto Smlouvou požadovány či povoleny, musí mít písemnou podobu a musí být doručeny osobně, faxem či zasílány poštou první třídy, doporučenou poštou či express poštou, popř. prostřednictvím předplacených poštovních služeb. Není-li v sjednáno jinak, budou se tato oznámení považována za doručena v okamžiku doručení, bude-li se jednat o osobní doručení. V případě doručení faxem, budou považována za doručena jeden den od odeslání faxem; v případě doručení poštou, pak budou považována za doručena pět dní ode dne odeslání na adresu centrály Společnosti či na adresu WA uvedenou na formuláři připojeném k Příhlášce Poradce, ledaže bylo Společnosti doručeno oznámení o změně adresy. Společnost má právo využít jako jinou, alternativní metodu zasílání oznámení dle tohoto odstavce také elektronickou poštu, webovou stránku Společnosti, či jiné běžné komunikační kanály používané s Poradcí.