

dōTERRA™ | EUROPE

מדריך מדיניות

2	סעיף 1. מבוא
2	סעיף 2. הגדרות
4	סעיף 3. כללי אתיקה
5	סעיף 4. הרשמה כיועץ מוצרים עצמאי ויחסיו של יועץ מוצרים עצמאי עם החברה
6	סעיף 5. רכישת מוצרים
7	סעיף 6. מדיניות החזרת מוצרים
8	סעיף 7. חובות ומגבלות במכירות קמעונאיות
9	סעיף 8. הרשמת יועץ מוצרים עצמאי או מתן חסות עבורו
10	סעיף 9. מדיניות שיבוץ, החלפת קווי הפצה, ואיסור על חצייה ומעבר
12	סעיף 10. תכנית תגמול המכירות
19	סעיף 11. תביעות מוצרים
20	סעיף 12. פרסום ושימוש בזכויות הקניין הרוחני של החברה
25	סעיף 13. מדיניות בנוגע לחנות קמעונאית, מכירות ע"י מוסדות שירות ותערוכות מכירה
26	סעיף 14. עסקים בינלאומיים
27	סעיף 15. תשלום מיסים
27	סעיף 16. תביעות חבות מוצר
28	סעיף 17. שימוש מורשה במידע של יועץ מוצרים עצמאי והגנה על פרטיות
29	סעיף 18. הגבלת אחריות
30	סעיף 19. צעדים משמעתיים
32	סעיף 20. שינויים בחוזה
32	סעיף 21. חליפים ותביעות
33	סעיף 22. שונות

סעיף 1. מבוא

מדריך מדיניות זה של dōTERRA® (להלן: "מדריך המדיניות") הינו חלק משולב ובלתי נפרד מהתנאים וההגבלות של הסכם יועץ מוצרים עצמאי. מדריך מדיניות זה, הסכם יועץ מוצרים עצמאי וכל נספח בקשה מטעם עסק רלוונטי מהווים יחדיו את ההסכם ("החוזה") שבין dōTERRA (כהגדרתה להלן) לבין יועץ המוצרים העצמאי החתום מטה ("יועץ מוצרים עצמאי"). החוזה או כל חלק ממנו ניתן לשינויים ותיקונים מצד החברה בהתאם להוראות הסכם יועץ מוצרים עצמאי.

אי-עמידתו של יועץ מוצרים עצמאי בהוראות מדריך מדיניות זה או בהוראות איזה מהמסמכים האחרים המרכיבים את החוזה שבין החברה לבין יועץ מוצרים עצמאי עשויה, לפי שיקול דעתה הבלעדי של החברה, להוביל לאיזה מבין הבאים או לכל אחד מאלו: (א) סיום החוזה של יועץ מוצרים עצמאי, (ב) אובדן הזכות לתת חסות ליועץ מוצרים עצמאי אחרים, (ג) אובדן הזכות לקבל הטבה (בונוס), (ד) אובדן של הכרה רשמית מצד החברה, ו- (ה) השעייתן או סיומן של זכויות והטבות אחרות.

א. **משימות ויעדים של dōTERRA:** ל- dōTERRA ישנה מחויבות לחלוק עם העולם את התועלות בשיפור איכות החיים שיש לשמנים האתריים בדרגת CPTG Certified Pure Tested Grade להציע. dōTERRA עושה זאת באמצעות:

1. גילוי ופיתוח מוצרים באיכות הגבוהה ביותר בעולם המיוצרים משמנים אתריים, באמצעות רשת ממונפת של בוטנאים, כימאים, מדעני בריאות, ואנשי מקצוע בתחום הבריאות, שהינם בעלי השכלה ענפה וניסיון רב;
2. ייצור מוצרים של החברה מהשמנים האתריים, ברמה הגבוהה ביותר שיש לענף להציע מבחינת איכות, טוהר, ובטיחות;
3. הפצת מוצרי השמנים האתריים של החברה באמצעות יועצי מוצרים עצמאיים, אשר בעבודתם מביתם, מציגים את מוצרי dōTERRA, מבצעים הסברה לגביהם ומוכרים אותם; וכן
4. מתן הזדמנויות השכלה והעשרה לכל מי שמעוניין ללמוד כיצד ניתן להשתמש בשמנים אתריים בדרגת CPTG Certified Pure Tested Grade לשם שמירה על אורח חיים בריא.

ב. **ערכי החברה של dōTERRA:** dōTERRA תנהל את עסקיה בדרך שתאפשר לה להשפיע באופן חיובי ומועיל על כל אחד מן האנשים, הלקוחות, היעצים, העובדים, המוכרים, והשותפים המתקשרים עמה, וזאת באמצעות:

1. ניהול עסקינו בכנות וישרה מוחלטת;
2. מתן יחס אדיב ומכבד לכל האנשים;
3. ניהול קשרי הגומלין של החברה עם אחרים ברוח של שירות ואכפתיות;
4. עבודה קשה וניהול חכם של השימוש במשאבי החברה;
5. טיפוח סביבת עבודה מעודדת באמצעות חיוך, צחוק והנאה;
6. הכרת תודה על הצלחה והכרה באחרים; וכן באמצעות
7. גילוי נדיבות לאלו אשר לא שפר עליהם מזלם, בקהילתנו וברחבי העולם.

סעיף 2: הגדרות כלליות:

פעיל: יועץ מוצרים עצמאי שרכש מוצרי dōTERRA במהלך 12 החודשים האחרונים. הפעלה מחדש של יועץ מוצרים עצמאי או לקוח סיטונאי פירושה יועץ מוצרים עצמאי או לקוח סיטונאי המבצע הזמנה לאחר תקופות עמלות של 12 חודשים מהיום האחרון של החודש של ההזמנה האחרונה שלהם.

עמלת חידוש שנתי: עמלה שנדרש לשלם יועץ המוצרים העצמאי לחברה על מנת לחדש את מעמד המפיץ שלו או שלה בכל שנה בתאריך ההרשמה של יועץ המוצרים העצמאי.

נספח בקשה עסקית: מסמך משלים לטופס הסכם יועץ מוצרים עצמאי. יש למלא ולחתום על נספח הבקשה העסקית על ידי

שותפות, תאגיד או ישות משפטית אחרת (ראה תאגיד) המבקשים להיות יועץ מוצרים עצמאי יש לרשום בנספח הבקשה העסקית את כל האנשים שהם שותפים, בעלי מניות, מנהלים, נושאי משרה, מוטבים, דירקטורים או חברים בתאגיד.

חברה: "חברה" או "dōTERRA" פירושה dōTERRA Marketing Ltd.

זיכוי חברה: זיכוי חברה הוא היתרה העודפת בחשבוננו של יועץ המוצרים העצמאי. ניתן להשתמש בזיכוי חברה לשם רכישת מוצר (השווה לנקודות זיכוי מוצר).

חוזה: ההסכם בין יועץ המוצרים העצמאי לבין החברה המורכב ממדריך מדיניות זה וטופס הסכם יועץ מוצרים עצמאי יחד עם כל נספח בקשה עסקית.

תאגיד: כל גוף עסקי כגון תאגיד, שותפות, חברה בערבוך מוגבל, או צורה אחרת של ארגון עסקי שהוקם כדין על פי חוקי תחום השיפוט שבו הוא מאוגד.

לקוח: המונח "לקוח" פירושו אדם הרוכש מוצרים אך אינו משתתף בתוכנית התגמול של dōTERRA ולרבות לקוחות סיטונאיים.

זיכיון הפצה: המונח "זיכיון הפצה" הוא מונח נוסף לעסקיו של כל יועץ מוצרים עצמאי, כפי שזה משתקף ידי הקשר החוזי של יועץ מוצרים עצמאי עם החברה.

קניין רוחני של dōTERRA: קניין רוחני של dōTERRA פירושו כל הקניין הרוחני של dōTERRA Holdings, LLC או חברה קשורה טוענות שהינו בבעלותן, או טוענות לבעלות בזכות להשתמש בהם, לרבות אך לא רק, סימנים מסחריים, שמות מסחריים, סימני שירות, שמות דומיין, זכויות יוצרים ותוכן הפרסומים שלו, בין אם אלה עברו הליך רישום ברשויות ממשלתיות רלוונטיות ובין אם לאו.

ארגון מגויסים: מונח נוסף לארגון.

נרשם: יועץ מוצרים עצמאי או לקוח שנרשם על ידי יועץ מוצרים עצמאי.

רושם/מצרף: רושם הוא תואר המזכה יועץ מוצרים עצמאי להיות כשיר לדרגות ולהטבות של התחלה מהירה בתוכנית תגמול המכירות. כמו כן, רושמים נהנים מן היכולת לצרף נותן חסות חדש של יועץ מוצרים עצמאי חדש בתוך ארגון הרושם. רושם יכול להיות גם נותן החסות (השווה, נותן חסות).

בית חולים: כל בית חולים, מרכז בריאות או טיפול רפואי, בית אבות, דיור מוגן, מרכז הבראה או מוסד או מקום דומה.

שוק מקומי: מדינה אחת או קבוצה של מדינות שהחברה מייעדת.

תוכנית תגמולי נאמנות: תוכנית תגמול נאמנות (LRP) היא תוכנית להזמנת מוצרים שבה יועץ מוצרים עצמאי או לקוח סיטונאי יכול להגדיר משלוחים חודשיים אוטומטיים של מוצרי dōTERRA, ואשר עשויה להכשיר יועץ מוצרים עצמאי לקבל זיכויים למוצרים והטבות אחרות בתוכנית תגמול המכירות.

שוק מקומי פתוח: מדינה או אזור גיאוגרפי שהוגדר בכתב על ידי החברה כפתוח רשמית לעסקים של dōTERRA.

ארגון: קבוצה של יועצי מוצרים עצמאיים שניתנה להם חסות בשרשרת המגויסים הישירה והעוקבת של יועץ מוצרים עצמאי, בתוך רמות העמלות המוסמכות.

אדם: יחיד, תאגיד, שותפות או ישות משפטית אחרת.

דרגות: תארים (רמות) שהושגו וניתנו ליועצי מוצרים עצמאיים ואשר ניתנים להם במסגרת מבנה תוכנית התגמול למכירות של החברה, לרבות: יועץ (Consultant), מנהל (Manager), דירקטור (Director), אקזקיוטיב (Executive), עלית (Elite), פרמייר (Premier), סילבר (Silver), גולד (Gold), פלטינום (Platinum), דיימונד (Diamond), דיימונד כחול (Blue Diamond) ודיימונד נשיאותי (Presidential Diamond). הדרגות מתקבלות ונקבעות בכל תקופת עמלה חודשית.

מדריך מדיניות: מסמך זה המהווה חלק מהחוזה.

טענות לגבי מוצר: טענות הקשורות ליעילות או להשפעה של מוצרי dōTERRA. טענות לגבי מוצר מוסדרות על ידי חוקים וגופים

ממשלתיים במדינת הבית של dōTERRA, לרבות מינהל המזון והתרופות וועדת הסחר הפדרלית, או גופים ממשלתיים דומים בתחום השיפוט של יועץ המוצרים העצמאי.

נקודות זיכוי מוצר: זיכוי מוצר הם נקודות שאינן ניתנות לפדיון בתמורה למזומן ואשר ניתן להשתמש בהן לרכישת מוצרים של החברה שיועדו לכך. נקודות זיכוי מוצר מוענקות כחלק מתכנית תגמול על נאמנות LRP, ועל פי שיקול דעתה של החברה ליועצי מוצרים עצמאיים ולקוחות ראויים. לפדיון של נקודות זיכוי אין קשר לנפח אישי או נפח ארגוני (השוואה, זיכוי חברה).

עזר מכירות: כל חומר, בין אם מודפס פיזית ובין שהוא בצורה דיגיטלית, המשמש במסגרת הצעה או מכירה של מוצרי החברה, לצורך גיוס של יועצי מוצרים עצמאיים או לקוחות פוטנציאליים, או לצורך הכשרה של יועצי מוצרים עצמאיים, אשר יש בו התייחסות והפנייה לחברה, למוצרי החברה, לתוכנית תגמול מכירות או לקניין רוחני של dōTERRA.

נותן חסות: יועץ מוצרים עצמאי שיש לו יועץ מוצרים עצמאי אחר המוצב ישירות מתחתיו בארגון שלו (השוואה, רושם).

יועץ מוצרים עצמאי: אדם אשר הוא קבלן עצמאי ואשר החברה נתנה לו הרשאה לרכוש ולמכור מוצרים במכירה קמעונאית, לגייס יועצי מוצרים עצמאיים אחרים ולקבל הטבות ועמלות בהתאם לדרישות תוכנית תגמול המכירות. מערכת היחסים של יועץ מוצרים עצמאי עם החברה מוסדרים על ידי החוזה. ניתן לכלול יותר מאדם אחד כמבקש נוסף. במקרה כזה, יועץ מוצרים עצמאי מתייחס לכל האנשים יחד, למרות שלכל אדם בנפרד יש את כל הזכויות והחובות של יועץ מוצרים עצמאי. הפעלה מחדש של יועץ מוצרים עצמאי פירושה שיועץ מוצרים עצמאי מבצע הזמנה לאחר שעברו 12 תקופות עמלות חודשיות מהיום האחרון של החודש של ההזמנה האחרונה שלו.

הסכם יועץ מוצרים עצמאי: הבקשה, בין אם בצורה מודפסת ובין אם בצורה אלקטרונית, להפוך ליועץ מוצרים עצמאי אשה, עם קבלתה על ידי החברה, מהווה חלק מהחוזה בין יועץ המוצרים העצמאי לבין החברה.

לקוח סיטונאי: לקוח סיטונאי הוא אדם שרוכש מוצרים בהנחה. לקוח סיטונאי אינו מרוויח הטבות באמצעות תוכנית התגמול של dōTERRA. לקוח סיטונאי, לעומת זאת, עשוי לזכות בהנחות נפח על מוצרים באמצעות תוכנית התגמולים של dōTERRA. הפעלה מחדש של לקוח סיטונאי פירושה לקוח סיטונאי המבצע הזמנה לאחר שעברו 12 תקופות עמלות חודשיות מהיום האחרון של החודש של ההזמנה האחרונה שלו.

הסכם לקוח סיטונאי: הבקשה, בין אם בצורה מודפסת או אלקטרונית, להפוך ללקוח סיטונאי.

סעיף 3. כללי אתיקה

dōTERRA מצפה ודורשת מכוח המכירות העצמאי שלה להתנהל בהתאם לאמות המידה הגבוהות ביותר של התנהגות אתית. יועצי מוצרים עצמאיים של dōTERRA מצופים לנהוג בהתנהגות אתית המפורטת להלן כאשר הם מציגים בפני אנשים את החברה ואת מוצריה. הפרות אמות מידה התנהגותיות הנקבעות במדריך מדיניות זה, לרבות כללי אתיקה, עלולות להעמיד את יועץ המוצרים העצמאי בפני צעדים משמעותיים שיינקטו על ידי החברה, שייבחרו לאחר שהחברה תבחן את מהותיות ההפרה. אמות המידה הבאות יסייעו בהבטחת תקן אחיד של מצוינות ברחבי ארגון dōTERRA. על כל יועצי המוצרים העצמאיים:

א. להתייחס בכבוד לכל אדם בעת ניהול עסקים הקשורים ל-dōTERRA.

ב. לנהל את פעילויותיהם העסקיות בעצמם, באופן אתי, מוסרי, חוקי וישר מבחינה פיננסית. יועצי מוצרים עצמאיים אינם אמורים לעסוק בפעילויות ובהתנהגות אשר יגרמו חוסר כבוד או מבוכה ל-dōTERRA, לנושאי המשרה בה, לעובדיה, לעצמם, או ליועצי מוצרים עצמאיים אחרים.

ג. להימנע מלהצהיר הצהרות שליליות או מזלזלות בנוגע לחברות אחרות, לעובדיהן, או למוצריהן.

ד. להימנע מלהצהיר הצהרות שליליות או מזלזלות בנוגע ל-dōTERRA או ליועצי המוצרים העצמאיים מטעמה.

ה. להגיד אמת במסגרת מתן מצגים אודות מוצרי dōTERRA. אין לטעון כי מוצרי dōTERRA ירפאו מחלה כלשהי, יטפלו בה או ימנעו אותה, ואין להעלות כל טענות אבחנתיות, טענות אודות ריפוי או טענות מופרזות.

ו. לתת תמיכה ועידוד ללקוחות על מנת לוודא שהחווייה שלהם עם dōTERRA היא בעלת משמעות ומתגמלת. על יועצי מוצרים עצמאיים לתת תמיכה והכשרה הולמות לאלו שהם נותנים להם חסות ואשר מצויים בארגון שלהם.

ז. ללמד ולהציג במדויק את תכנית תגמול המכירות של dōTERRA. היו כנים בהסברתכם את ההכנסה שניתן להרוויח בהתאם

לתכנית תגמול המכירות. יועצי מוצרים עצמאיים אינם אמורים להשתמש בהכנסה שלהם כסימן להצלחתו הפוטנציאלית של אחר, או להשתמש בתשלומי גמול כחומרי שיווק.

ח. לציית לכל המדיניות והנהלים של dōTERRA כפי שהם נמצאים במדריך מדיניות זה ובמסמכים האחרים המהווים חלק מהחזרה, וכפי שאלו ישונו בעתיד.

סעיף 4. הרשמה כיועץ מוצרים עצמאיים

מערכת היחסים עם יועץ מוצרים עצמאי היא מערכת היחסים החשובה ביותר ב-dōTERRA. החברה שמחה מאוד לחבור ליועצי המוצרים העצמאיים לשם הצגה ומכירת מוצרים משפרי איכות החיים של החברה ואת ההזדמנות של החברה.

א. הרשמה כיועץ מוצרים עצמאי. על מנת להפוך ליועץ מוצרים עצמאי של dōTERRA, כל אחד מן המבקשים חייב:

1. לשלם דמי בקשה בסך 84.00 ₪ שלא יוחזרו למבקשים, וסכום זה מכסה את עלויות מסירת חומרי תמיכה ומידע אודות מוצרים ושירותים, תכניות של החברה, מדיניות והליכים שלה, ועניינים הקשורים לכך, אשר יסופקו ליועץ המוצרים העצמאי על ידי החברה.

2. להגיש הסכם יועץ מוצרים עצמאי לאחר מילוי כדין.

3. להיות בן מעל 18 שנים ולהיות כשיר להתקשר בהסכם.

ב. בקשות שאינן מדויקות. בקשה של יועץ מוצרים עצמאי שאינה מלאה, אינה נכונה, או שהיא כוזבת תיחשב כבטלה מראשיתה.

ג. תוקף מחייב של חבר אחד בזיכיון הפצה. מקום בו יש אדם אחד או יותר שיהיו חלק מזיכיון הפצה כמבקשים-במשותף, פעולתו או הסכמתו של אחד מחייבת את כל זיכיון ההפצה.

ד. חובה לשמור על דיוק של מידע. על מנת לוודא כי ברשות החברה קיים המידע העדכני ביותר, יועצי המוצרים העצמאיים מחויבים להודיע לחברה על שינויים בטפסים ובצורפות המוגשים. שינויים מוצעים במידע אישי של מבקש יש להגיש בהסכם יועץ מוצרים עצמאי חדש או נספח בקשה מטעם עסק חדש כשהמילה "מתוקן" כתובה לאורך ראש הדף. על כל הצדדים לזיכיון ההפצה לחתום על ההסכם המתוקן בטרם זה יוגש לחברה.

ה. נספח בקשה מטעם עסק. תאגיד רשאי להפוך ליועץ מוצרים עצמאי של dōTERRA באמצעות הגשה, יחד עם נספח הבקשה מטעם עסק, גם העתק נאמן למקור של מסמכי ההתאגדות, יחד עם כל מסמכים נלווים שהחברה תבקש. נושא משרה, סוכן או יועץ שהוא מורשה חתימה בעסק יחתום על הסכם יועץ המוצרים העצמאי מטעם העסק. אין אפשרות לבצע הרשמה של תאגיד כיועץ מוצרים עצמאי באמצעות אתר החברה.

ו. תקופת החזרה וחידוש תקופת החזרה. תקופת החזרה הינה שנה אחת מן המועד שבו הוא מוגש ל-dōTERRA ומאושר על ידה. למעט במקרה בו יועץ המוצרים העצמאי הודיע לחברה על כוונתו שלא לחדש את תקופת החזרה, או במקרה בו תקופת החזרה הובאה לידי סיום על ידי החברה או יועץ המוצרים העצמאי, תקופת החזרה תחודש אוטומטית מדי שנה מיד עם סיום תקופתו. יועץ המוצרים העצמאי נותן בזאת הסכמתו לשלם את דמי החידוש השנתיים במועד חידוש תקופת החזרה או לפני אותו מועד. יועץ המוצרים העצמאי מסכים ומעניק לחברה הרשאה לחייב באופן אוטומטי את כרטיס האשראי הרשום במרשמי החברה, בסך של 63.00 ₪ מדי שנה במועד חידוש תקופת החזרה כתנאי לחידושו. יועץ מוצרים עצמאי שאין לו ארגון מגויסים במועד חידוש תקופת החזרה, יחודש כלקוח סיטונאי, והוא מסכים להיות כפוף לטופס הסכם הלקוח הסיטונאי. החברה רשאית לבחור להוסיף את דמי החידוש השנתיים להזמנת המוצר הבאה. דמי החידוש השנתיים מסייעים לחברה למסור ליועץ המוצרים העצמאי חומרי תמיכה ומידע אודות מוצרים ושירותים, תכניות של החברה, מדיניות ונהלים שלה, ועניינים הקשורים לכך. דמי החידוש השנתיים מכסים גם את עלויותיהם של כל הדיוורים הישירים הנשלחים מאת החברה.

ז. איסור על זיקות מקבילות בזיכיונות הפצה. יועץ מוצרים עצמאי אינו רשאי להחזיק בו-זמנית באינטרס מוטב או להיות מבקש-במשותף ביותר מזיכיון הפצה אחד או להיות בעלים בו-זמנית באינטרס מוטב בחשבון לקוח סיטונאי. אינטרס מוטב כוללת, גם אך לא רק, כל זיקת בעלות; זכויות להטבות נוכחיות או עתידיות, בין כספיות ובין אחרות; זכויות לרכוש במחירים סיטונאיים; הכרה; או הטבות מוחשיות או בלתי-מוחשיות אחרות המשוכות לזיכיון הפצה או ללקוח סיטונאי.

בני זוג נשואים חייבים להיות חלק מאותו זיכיון הפצה, ואין באפשרותם להחזיק ביותר מזיכיון הפצה אחד או להיות בעלים בו-זמנית באינטרס מוטב בחשבון לקוח סיטונאי. בעל עסק אינו יכול להחזיק בזיכיון הפצה בשמו של העסק ובזיכיון הפצה נפרד או להיות בעלים בו-זמנית באינטרס מוטב בחשבון לקוח סיטונאי על שמו של הבעלים עצמו, או של עסק אחר. חריג לכלל זה הוא חשבון מכפיל יהלום נשיאותי. ראו סעיף 3.10 ב.3.

ח. מערכת יחסים של קבלן עצמאי בין יועץ המוצרים העצמאי לבין החברה. יועץ מוצרים עצמאי הוא קבלן עצמאי ולא עובד, סוכן, שותף, נציג לדין או זכיון של dōTERRA. יועץ מוצרים עצמאי אינו מורשה ליצור, ולא ייצור, כל חוב, הוצאה או התחייבות, או לפתוח כל חשבון בנק מטעם dōTERRA, עבודה, או בשמה. ליועצי מוצרים עצמאיים ישנה זכות לקבוע את שעות העבודה שלהם וכן לשלוט באופן ובאמצעים שבהם הם מפעילים את עסקי dōTERRA שלהם, בכפוף לעמידה בדרישות החוזה. יועצי מוצרים עצמאיים אחראים לבדם לתשלום כל ההוצאות הנגרמות להם, לרבות, אך לא רק, הוצאות נסיעה, מזון, לינה, מזכירות, משרד, שיחות טלפוניות והוצאות אחרות. יועצי מוצרים עצמאיים חבים באופן אישי בכל מיסים ומכסים הנדרשים לפי דין, לרבות מס הכנסה, הפרשות לביטוח לאומי וגבייתו ותשלומי דין של מע"מ על מכירות והטבות, והם ישמרו תיעוד כדין כפי הנחוץ על מנת לוודא שומה ותשלום מיסים או מכסים כדין. יועצי מוצרים עצמאיים אינם זוכים ליחס של עובדי החברה לכל עניין, לרבות, אך לא רק, למטרות מס או דיני העבודה, ויועץ המוצרים העצמאי מאשר ומסכים כי החברה אינה אחראית לניכוי במקור וכי לא תנכה במקור או תנכה מהטבות כל מס מכל סוג שהוא, אלא אם אותו ניכוי במקור מחויב לפי הדין. יועצי מוצרים עצמאיים כפופים להוראות הסכמים לגבייתו ותשלומי של מס מכירות להם החברה הינה צד, לכל הוראות רלוונטיות לפי תחומי שיפוט המס, וכל כללים ונהלים הקשורים לכך.

ט. הכרה על ידי החברה. החברה רשאית לבחור בהכרה של יועצי מוצרים עצמאיים באירועים נבחרים ובפרסומים שונים לרבות כנסים ומגזינים. ההכרה תהא מבוססת על אמות מידה ותקנים המקובלים על החברה כפי שייקבע מעת לעת. לרוב תכיר החברה ביועצי מוצרים עצמאיים בדרגה הגבוהה ביותר אותה השיגו והצליחו להשאיר אותה למשך לפחות שלושה חודשים מתוך שנים-עשר החודשים האחרונים, למעט השגת דרגה בפעם הראשונה.

סעיף 5. רכישת מוצרים

א. **אין דרישה לרכוש מוצרים.** אדם אינו נדרש לרכוש מוצר כלשהו על מנת להפוך ליועץ מוצרים עצמאי או ללקוח של dōTERRA או להמשיך להיות כזה.

ב. **הרשאה למכור מוצרים של dōTERRA במכירה חוזרת.** רק יועצי מוצרים עצמאיים רשאים לרכוש מוצרים של dōTERRA לשם מכירתם החוזרת.

ג. **אסורה רכישת מוצר אך ורק לשם כשירות לקבלת הטבות.** ההזדמנות המוענקת על ידי dōTERRA בנויה על מכירות קמעונאיות לצרכן הסופי. החברה מעודדת יועצי מוצרים עצמאיים לרכוש רק מלאי שיועץ המוצרים העצמאי ומשפחתו של יועץ המוצרים העצמאי יצרכו באופן אישי, ישתמשו בו כאמצעי למכירות, או ימכרו אותו במכירה חוזרת לאחרים על מנת שאלו יצרכו אותו. אסורה רכישת מוצר אך ורק לשם קבלת הטבות. יועצי מוצרים עצמאיים אינם מורשים לרכוש מלאי בכמות העולה באופן בלתי סביר על זו שניתן לצפות שתימכר במכירה חוזרת, שיעשה בה שימוש כאמצעי למכירות, או שתיצרך באופן אישי בתוך פרק זמן סביר. החברה שומרת לעצמה את הזכות להגביל את כמות הרכישות שיועץ המוצרים העצמאי רשאי לבצע אם, לפי שיקול דעתה הבלעדי, החברה מאמינה בתום לב שרכישות אלו מבוצעות בראש ובראשונה למטרות כשירות לקבלת הטבות במקום לצורך שימוש אישי או מכירה חוזרת. נוסף על כך, החברה שומרת לעצמה את הזכות להחזיר לעצמה הטבות שהוענקו אם החברה תגלה שההטבות נוצרו מאותן רכישות לגביהם החברה החליטה שהינן מכירות אסורות על פי החוזה.

ד. **שימוש בכרטיס אשראי.** מומלץ מאוד ליועצי מוצרים עצמאיים שלא לעשות שימוש בכרטיסי האשראי שלהם לשם רכישת מוצרים עבור יועץ מוצרים עצמאי אחר או עבור לקוח. אסור ליועצי מוצרים עצמאיים להשתמש בכרטיסי האשראי שלהם לשם רכישת מוצרים עבור יועץ מוצרים עצמאי אחר או עבור לקוח אשר נרשם בחברה לפרק זמן של פחות מ-30 ימים. יועצי מוצרים עצמאיים אינם רשאים לבצע הזמנה של מוצר תוך שימוש בכרטיס האשראי של מישהו אחר בלא רשותו בכתב של בעל כרטיס האשראי. בנסיבות נדירות שבהן יש צורך לרכוש מוצר עבור יועץ מוצרים עצמאי אחר או לקוח אחר, החברה חייבת לקבל אישור בכתב מאת יועץ המוצרים העצמאי או הלקוח שעבורו מתוכננת להתבצע ההזמנה. אי-המצאתו של אישור כאמור לפי בקשה של החברה עלולה להוביל לביטול המכירה, לחילוטן של ההטבות הנובעות מן המכירה, ולצעד משמעותי אחר כמתואר בסעיף 19.

ה. **אסורה אריזה מחדש.** יועצי מוצרים עצמאיים אינם רשאים להדפיס תוויות משלהם או לארוז מחדש מוצרים של dōTERRA.

יש למכור מוצרים באריותם המקורית בלבד. לדוגמה, יועצי מוצרים עצמאיים אינם רשאים למכור במכירה חוזרת חלקים פרטניים של ערכה בנפרד מאריות המקורית אלא אם החברה קבעה מחיר סיטונאי על החלק הפרטני. בדומה לכך, יועצי מוצרים עצמאיים אינם רשאים לפרסם את השימוש בשמנים של dōTERRA כרכיבים עבור מוצרים שאינם של dōTERRA, כדוגמת מרכיבים של מוצר נפרד או רכיבים במתכונת מזון, בלא הסכמתה של החברה בכתב. השימוש בשמה של dōTERRA על ידי יועצי מוצרים עצמאיים מוסדר על ידי סעיף 12 למדריך מדיניות זה.

ו. **קנס בגין תשלום שלא כווד.** יועצי מוצרים עצמאיים אחראים לשלם לחברה החזר בגין עלות בכרוכה בשיקים שחזרו או אי קבלתם של תשלומים שאמורים היו להיות מועברים לחברה מאותם יועצי מוצרים עצמאיים, אשר לא הועברו לחברה עקב חסר בכספים.

ז. **הזמנות לאיסוף על ידי הלקוח במקום העסק.** לחברה תהא האפשרות לשלוח הזמנות מוצרים שבוצעה, ליועץ מוצרים עצמאי אם הזמנה לא נאספה על ידי הלקוח במקום העסק בתוך 20 ימים מביצועה של הזמנה. החברה תאמץ את עלויות אותו משלוח ליועץ המוצרים העצמאי כאילו ההזמנה בוצעה במקור כהזמנה שנועדה למשלוח. תקופת האיסוף יכול שתשתנה בהתאם לשוק המקומי. אגא היוועצו במרכז האיסוף במקום העסק שבשוק המקומי שממנו הוזמן המוצר.

סעיף 6. מדיניות החזרת מוצרים

א. **החזרת מוצרים בתוך 14 ימים.** dōTERRA תעניק החזר של מחיר הרכישה (בתוספת מס ככל שזה שולם מראש) של מוצרים אשר מוחזרים על ידי יועץ מוצרים עצמאי או לקוח לאחר הודעת ביטול בכתב שהתקבלה על ידי dōTERRA בתוך ארבעה-עשר (14) ימים מרכישתם על ידי יועץ המוצרים העצמאי או הלקוח, בניכוי שבכל מקרה לא יעלה על דמי ביטול השווים לנמוך מבין הבאים: 5% מסכום העסקה, או 100 ₪. ליועצי מוצרים עצמאיים ישנן אותן הזכויות להחזר בתקופה של 14 ימים אשר ישנן ללקוחות קמעונאיים ותנאי המלאים של ההחזר מפורטים בסעיף זה.

ב. **החזרת מוצרים לאחר חמישה-עשר (15) ימים אך בתוך שלושים (30) ימים לאחר הרכישה.** dōTERRA תיתן החזר של מאה אחוזים (100%) ממחיר הרכישה (בתוספת מס ככל שזה שולם מראש) של מוצרים אשר עדיין נחשבים סחירים, בכפוף לכך שאלו הוחזרו על ידי יועץ מוצרים עצמאי או לקוח בתוך חמישה-עשר (15) ימים עד שלושים (30) ימים ממועד מסירתן על ידי החברה. ליועצי מוצרים עצמאיים ישנן אותן הזכויות להחזר בתקופה של 30 ימים שישנן ללקוחות קמעונאיים ותנאי המלאים של ההחזר מפורטים בסעיף זה. dōTERRA תיתן זיכוי מוצר של מאה אחוזים (100%) ממחיר הרכישה (בתוספת מס ככל שזה שולם מראש) או החזר של תשעים אחוזים (90%) ממחיר הרכישה (בתוספת מס ככל שזה שולם מראש) על מוצרים שאינם סחירים כעת (ראו סעיף 6.ה). אשר מוחזרים על ידי יועץ מוצרים עצמאי או לקוח בתוך חמישה-עשר (15) ימים עד שלושים (30) ימים מעת המסירה, בהפחתת עלויות משלוח והטבות ששולמו.

ג. **החזרת מוצרים לאחר שלושים-ואחד (31) ימים אך בתוך תשעים (90) ימים לאחר הרכישה.** משלושים-ואחד (31) ימים ועד תשעים (90) ימים ממועד הרכישה, dōTERRA תיתן זיכוי מוצר של מאה אחוזים (100%) או החזר של תשעים אחוזים (90%) ממחיר הרכישה (בתוספת מס ככל שזה שולם מראש) על מוצרים שבעת הם סחירים אשר מוחזרים על ידי יועץ מוצרים עצמאי או לקוח, בהפחתת עלויות משלוח והטבות ששולמו.

ד. **החזרת מוצרים לאחר 91 ימים אך בתוך שנה אחת ממועד הרכישה.** לאחר 91 ימים ועד שנים-עשר (12) חודשים ממועד הרכישה, dōTERRA תיתן זיכוי מוצר של תשעים (90%) או החזר של (90%) ממחיר הרכישה (בתוספת מס ככל שזה שולם מראש) על מוצרים שבעת הם סחירים אשר מוחזרים על ידי יועץ מוצרים עצמאי או לקוח, בהפחתת עלויות משלוח והטבות ששולמו (לא כולל הצעות לזמן מוגבל ופריטים שפג תוקפם).

ה. **מוצרים 'סחירים'.** מוצרים ועזרי מכירה יחשבו כמוצרים 'סחירים' אם אלו עמדו בכל אחד מן התנאים הבאים: (1) לא נעשה בהם שימוש; (2) האריזה וההתוויה לא עברו שינוי ולא ניזוקו; (3) מוצרים המוחזרים כשהם אטומים או עטופים בבטחה ואשר אם אטימתם נפתחה או עטיפתם הוסרה לא ניתן לשוב ולמכרם מסיבות של בריאות או היגיינה (לדוגמה, שמנים אתריים); (4) על המוצר מוטבעת התוויה המעודכנת של dōTERRA. נוסף על כך, למטרות סעיף 6.ג וסעיף 6.ד לעיל, מוצרים לא ייחשבו כסחירים אם החברה מפרסמת לפני הרכישה, כי המוצרים הם עונתיים, מכירתם תופסק, ומדובר בהצעות לזמן מוגבל, או מוצרי קידום מכירות מיוחדים שאינם כפופים למדיניות החזרות שהוזכרה בסעיף 6.ג או 6.ד לעיל.

ו. **החזרת מוצרים שניזוקו או מוצרים שנשלחו שלא כהלכה.** dōTERRA תחליף מוצרים או תיתן עבורם החזר, במידה שהמוצרים המוחזרים התקבלו על ידי יועץ המוצרים העצמאי או הלקוח לאחר שנגרם להם נזק או שנשלחו באופן שגוי. יועץ המוצרים העצמאי יחזיר מוצרים כאמור בתוך ארבעה-עשר (14) ימים ממועד קבלתן. במועד שיתאפשר הדבר, מוצרים

שהוחזרו יוחלפו במוצרים תקינים. עם זאת, כאשר החלפה אינה מעשית, החברה שומרת לעצמה את הזכות לתת החזר על סכומם של המוצרים המוחלפים.

ז. **החובה לשמור את מספר ההזמנה של המכירה.** על מנת שהחברה תחזיר לעצמה באופן מדויק את ההטבות שחלו על מוצרים שהוחזרו, ישנה חובה לשמור את המספר המקורי של ההזמנה של המכירה כפי שצוין על גבי החשבונית. יש למסור מספר זה לחברה בעת שמגישים את הבקשה לקבלת החזר.

ח. **החזרת ערכות.** מוצרים שנרכשו כחלק מערכה או חבילה יש להחזיר במסגרת הערכה בשלמותה.

ט. **חלופות להחזר.** צורת ההחזר שיבוצע תבוסס על נהלי תשלום בשוק המקומי וצורת התשלום המקורית. החזרים ישולמו רק למשלם המקורי. ההחזר יבוצע מוקדם ככל האפשר לאחר שהודעת ביטול נשלחה מיועץ המוצרים העצמאי והתקבלה על ידי החברה, אך לא יאוחר מ-7 ימים מאז שאותה הודעה התקבלה על ידי החברה. עם זאת, אם התשלום בוצע באמצעות צ'ק, ההחזר יהא במזומן/בצ'ק בתוך 5 ימים מן המועד שבו הכספים התקבלו בפועל בחשבון הבנק של החברה.

י. **נוהל החזרת מוצרים.** על מנת לקבל החזר על מוצרים או עזרי מכירות שהוחזרו, על יועץ מוצרים עצמאי לעמוד בנהלים הבאים:

1. יש לקבל מספר עבור ההחזרה בטרם החזרת המשלוח לחברה. ניתן לקבל מספר זה באמצעות טלפון או בכתב, והמשלוח המוחזר בפועל חייב להיות מלווה במספר שקיבל יועץ המוצרים העצמאי.

2. אם הרכישה בוטלה על ידי יועץ המוצרים העצמאי בלי סיבה, החברה תמסור ליועץ המוצרים העצמאי את הנהלים הרלוונטיים והמקום אליו יש להחזיר את המוצרים או עזרי המכירה. אם הרכישה בוטלה על ידי יועץ המוצרים העצמאי בגין נזק שנגרם למוצר או מוצר שנשלח באופן שגוי, יועץ המוצרים העצמאי יודא כי המוצרים או עזרי המכירה זמינים לאיסוף על ידי החברה במקום שבו הם נמסרו ליועץ המוצרים העצמאי.

3. **נוהל החזרה/החזר זה עשוי להיות שונה בתחומי שיפוט שבהם מטיל הדין דרישות רכישה חוזרת אחרות.** הדינים החלים עשויים להכתיב את תנאיה של מדיניות ההחזרים. נהלי ההחזרה/החזר של dōTERRA אינם משפיעים על זכויותיו של יועץ מוצרים עצמאי לפי כל דין.

יא. **זכותה של החברה להחזיר לעצמה הטבות שאין זכויות לקבלן.** הטבות משולמות ליועצי מוצרים עצמאיים בהתבסס על רכישת מוצרים של החברה על ידי לקוחות או על ידי חברים בארגון המגויסים שלהם. כאשר מוצרים מוחזרים, לחברה יש זכות להחזיר לעצמה את ההטבות ששולמו על בסיס רכישת המוצרים שהוחזרו. החברה רשאית להחזיר לעצמה הטבות אלו באמצעות דרישה מיועץ מוצרים עצמאי לשלם לחברה במישרין, או שהחברה רשאית לנכות במקור את סכום ההטבה מתשלומי הטבות עתידיים.

יב. **החזרת עזרי מכירה מותאמים אישית.** עזרי מכירה מותאמים באופן אישי אינם ניתנים להחזרה ולא יינתן עבורם החזר, למעט עזרי מכירה מותאמים באופן אישי שיש בהם שגיאות הקלדה. עזרי מכירה כאמור חובה להחזיר בתוך שלושים ימים ותוך עמידה במדיניות החזרת המוצרים.

יג. **הכחשת עסקאות בברטיס אשראי.** יועצי מוצרים עצמאיים נדרשים להחזיר מוצרים לפי מדיניות החלפת והחזרת המוצרים של החברה ולא להכחיש עסקה שבוצעה בברטיס אשראי. בעת התרחשות הכחשת עסקה בברטיס אשראי, לחברה יש זכות להחזר ההטבות ששולמו בהתבסס על המוצרים המשוויכים להכחשת העסקה בברטיס אשראי.

יד. **הכשרה.** אם החברה מספקת הכשרה כלשהי ליועץ המוצרים העצמאי על חשבונו של יועץ המוצרים העצמאי, אזי יועץ המוצרים העצמאי יהא רשאי לדרוש מן החברה לתת החזר של אותה עלות (בהפחתת עלותן של כל הוצאות קיום) בתוך 14 ימים מן ההכשרה אם יועץ המוצרים העצמאי אינו מרוצה מן ההכשרה.

סעיף 7. חובות והגבלות במכירות קמעונאיות

א. זכויות ביטול. יועץ מוצרים עצמאי יעניק לכל לקוח קמעונאי שרכש מוצר מאותו יועץ מוצרים עצמאי את אותן זכויות הביטול (וכן הוראות לגבי החזרת מוצרים) שהחברה מעניקה לאותו יועץ מוצרים עצמאי בעת רכישת מוצרים, ובאופן זה יפעל לפי מדיניות החזרת המוצרים המפורטת בסעיף 6 לעיל באותו האופן שזו חלה על יועץ המוצרים העצמאי (תוך החלת התיקונים המחויבים) במסגרת התקשרותו עם כל לקוח קמעונאי.

ב. חובה למסור קבלות על מכירות. יועצי מוצרים עצמאיים חייבים למסור ללקוח בעת המכירה קבלת מכירות קמעונאית מלאה.

1. צדה הקדמי של הקבלה צריך להיות מלא כך שיכלול את הפריטים שהוזמנו, את סכום המכירה, ואת שמו של הלקוח, כתובתו, ומספר הטלפון שלו.

2. צדה האחורי של הקבלה צריך להיות מלא כך שיכלול את תאריך המכירה, את שמו של יועץ המוצרים העצמאי, את כתובת העסק, ואת מספר הטלפון של העסק.

3. הקבלה או מסמך נפרד הרצוף לאותה קבלה צריכים גם לציין את כל הבאים: התאריך והדרך שבהם יסופק המוצר, פרטים בנוגע לאחריות על המוצר, פרטים בנוגע למדיניות החזרת המוצרים, הדרכים שבהן ניתן לבטל את הרכישה, שמו של יצרן המוצר וכן תנאים אחרים החלים על הרכישה.

4. על יועצי המוצרים העצמאיים לשמור העתקים של כל קבלות המכירות הקמעונאיות בתיקים למשך שבע שנים לפחות. סכומם של מס המכירות שנגבה חייב להיות מתועד בטופס קבלות המכירות הקמעונאיות.

סעיף 8. הרשמת יועץ מוצרים עצמאי או מתן חסות לו

א. **חובה להסכים לאחריות חוזית.** בטרם יהא יועץ מוצרים עצמאי רשאי לפעול כרושם או נותן חסות, יועץ המוצרים העצמאי חייב לעמוד בכל הדרישות ולהסכים לכל תחומי האחריות המתוארים בחוזה.

ב. **שיבוץ.** יועץ מוצרים עצמאי רשאי להפנות אנשים אל החברה כמבקשים להפוך ליועצי מוצרים עצמאיים. מבקש ההופך ליועץ מוצרים עצמאי משוייץ בארגונו של הרושם המנוי בטופס ההסכמה של יועץ המוצרים העצמאי.

ג. **הכשרה ותמיכה של הארגון.** על מנת להיות רושם או נותן חסות מצליח, על יועץ מוצרים עצמאי ליטול על עצמו את חובות ההכשרה והתמיכה ביועצי מוצרים עצמאיים בארגון שלו. הצלחתו של יועץ מוצרים עצמאי יכולה להגיע רק דרך מכירתם השיטתית של מוצרים של החברה ללקוחות קמעונאיים ומכירתם של המוצרים על ידי יועצי מוצרים עצמאיים אחרים בארגון שלו.

ד. **שווקים מקומיים פתוחים.** יועץ מוצרים עצמאי זכאי לרשום יועצי מוצרים עצמאיים אחרים או לתת להם חסות רק בשווקים מקומיים פתוחים. ראו סעיף 14.

ה. **להיות רושם או נותן חסות מצליח.** על מנת להיות רושם או נותן חסות ומוביל מצליח, על יועץ מוצרים עצמאי לבצע את הפעולות הבאות:

1. לתת הכשרה, הדרכה ועידוד מכירתי וארגוני סדירים לארגונו של יועץ המוצרים העצמאי. על רושם או נותן חסות לקיים קשר עם כולם בארגונו או ארגונו ולהיות זמין למענה על שאלות;

2. לעשות את מיטב מאמציו של יועץ המוצרים העצמאי על מנת לוודא שכל יועצי המוצרים העצמאיים בארגונו של יועץ המוצרים העצמאי מבינים כהלכה את התנאים וההגבלות של החוזה ואת החוקים והתקנות הלאומיים והמקומיים החלים, וכי הם עומדים בדרישותיהם;

3. להתערב בכל סכסוך המתעורר בין לקוח לבין מי מארגונו של יועץ המוצרים העצמאי ולנסות ליישב את הסכסוך מיד ובדרכי נועם;

4. לספק הכשרה על מנת לוודא שמכירות מוצרים ושיבות הזדמנות המנוהלות על ידי ארגונו של יועץ המוצרים העצמאי מנוהלות בהתאם לחוזה ובהתאם לכל החוקים והתקנות החלים;

5. ליישב מיד כל סכסוך בין יועץ המוצרים העצמאי, יועצי מוצרים עצמאיים אחרים, וארגונו של יועץ המוצרים העצמאי; וכן

6. להגיב לפניית בתוך פרק זמן סביר ולתת הסברים אודות מדיניות החברה ליועצי המוצרים העצמאיים שיועץ המוצרים העצמאי רושם אותם ונותן להם חסות.

ו. **חובת זהירות של רושם ונותן חסות.** לרושמים ולנותני חסות יש אחריות וחובת זהירות מיוחדת לוודא שפעולותיהם או מחדליהם אינם גורמים או מובילים להפסד, לפגיעה או למבוכה למי בארגונם או לחברה, ועליהם לפעול מיד לתקן כל הפסד, פגיעה או מבוכה כאמור. בעת הרישום, על הרושמים לוודא שלאנשים אותם הם רושמים נאמר מי עתיד להיות הרושם שלהם. יועצי מוצרים עצמאיים אינם אמורים להשאיר את משימת רישומם של יועץ מוצרים עצמאי חדש לאנשים שמעליהם בארגון או לאדם אחר כלשהו.

ז. **שינוי מבנה של ארגון במלואו או באופן חלקי.** החברה שומרת לעצמה את הזכות להזיז או לערוך מחדש ארגון, או חלקים ממנו, מאת רושמים או נותני חסות המפירים את תנאי מדריך מדיניות זה או מתנהגים בצורה שיש עמה קלון מוסרי או המעורבים בהתנהגות כזו, כפי שנקבע על ידי החברה לפי שיקול דעתה הבלעדי. האמור בחוזה זה אינו מחייב את החברה לנקוט פעולה כלשהי, והחברה אינה מוותרת על זכויות כלשהן בכך שהיא דוחה ביצוע פעולה כאמור או מסרבת לנקוט אותה. דוגמאות להתנהגות שיש עמה קלון מוסרי עשויות לכלול, גם אך לא רק: פניות מיניות בלתי רצויות או מסרים מיניים בלתי רצויים, אי-פירעון חובות, פשיטת רגל, פגיעה פיזית, מעשי קונדס או פוגעניות, גניבה, והתערבות ביחסים משפחתיים.

החברה תיתן התראה מראש בת 30 יום לכל רושם או נותן חסות שארגונו יוזז או יערך מחדש.

ח. **הרשמה של לקוח סיטונאי.** יועץ מוצרים עצמאי רשאי גם להכיר לחברה לקוחות שירשמו כלקוחות סיטונאיים (ובתוצאה מכך, יהיו זכאים לתמחור סיטונאי כמו גם לחשבון באינטרנט). לקוח סיטונאי אינו זכאי להשתתף בתכנית הסחר, אך יועץ מוצרים עצמאי רשאי לקבל גמול לפי תכנית הגמול על מוצרים הנרכשים על ידי לקוחות סיטונאיים שאותם הכיר לחברה יועץ המוצרים העצמאי. על יועצי המוצרים העצמאיים לדעת כי על מנת להירשם כלקוח סיטונאי של dōTERRA, כל אחד מן הלקוחות הסיטונאיים חייב:

1. לשלם דמי בקשה בסך 84.00 ₪ שלא יוחזרו.

2. להגיש לחברה טופס בקשה של לקוח סיטונאי, שמולא כראוי; וכן

3. להיות בגיל בגרות על פי הדין החל במקום מגוריו/ה ולהיות כשיר להתקשר בהסכם הלקוח הסיטונאי.

סעיף 9. מדיניות שיבוץ, החלפת קווים, ואיסור על חצייה והעברה

א. שיבוץ ראשוני. בעת הרשמתו של יועץ מוצרים עצמאי חדש, הרושם של יועץ המוצרים העצמאי החדש רשאי לשבץ את יועץ המוצרים העצמאי החדש בכל מקום בארגונו של הרושם.

ב. שינויים בשיבוץ בתוך ארבעה-עשר (14) ימים מן ההרשמה. בתוך 14 ימים קלנדריים מהרשמתו של יועץ מוצרים עצמאי חדש בחברה, הרושם רשאי להזיז את יועץ המוצרים העצמאי החדש פעם אחת לכל מקום שהוא בארגונו של הרושם (דהיינו, לא מחוץ לארגונו של הרושם), בכפוף לאישור החברה.

ג. שינויים בשיבוץ לאחר ארבעה-עשר (14) ימים. לאחר חלוף פרק הזמן המתואר לעיל, יועץ מוצרים עצמאי מצוי בשיבוץ הסופי והחברה לא תאשר, בדרך כלל, בקשות לשבץ יועצי מוצרים עצמאיים במקום אחר בארגון.

1. שינויים בשיבוץ הם נדירים ונדרש לקבל אישור מפורש לביצועם, אשר יינתן בכתב על ידי ועדת החריגים של החברה.

2. בטרם יאושר שינוי בשיבוץ, החברה תשקול, בין היתר, את הגורמים הבאים:

א. האם יועץ המוצרים העצמאי אשר עתיד לעבור, לא היה פעיל למשך לפחות שישה חודשים (שנים-עשר חודשים אם הוא בדרגת כסף או בדרגה גבוהה מכך),

ב. האם יועץ המוצרים העצמאי אשר עתיד לעבור השיג הסכמה כתובה מאת הרושמים המצויים שלוש רמות מעליו והרושמים המצויים שבע רמות מעליו,

ג. האם השינוי יגרום להתקדמות בדרגה,

ד. האם יתרחש שינוי של תשלומי הטבות היסטוריות,

ה. האם יועץ מוצרים עצמאי הפר את החוזה,

ו. השפעתו של השינוי על הארגון, וכן

ז. עובדות רלוונטיות אחרות.

ד. יועץ מוצרים עצמאי מוסמך בדרגת יהלום נשיאותי אשר רושם באופן אישי יועץ מוצרים עצמאי חדש המגיע לדרגת מוביל בתוך שלושה חודשים מן הרישום יורשה לשבץ את הנרשם החדש בכל מקום בארגונו של הרושם. מעבר זה ניתן לביצוע לאחר שהרושם מילא את טופס העברת מוביל ליהלום נשיאותי, אף אם קודם לכן בוצע שינוי בשיבוץ בתוך 14 ימים מן הרישום. למטרת חישוב שלושה חודשים בפסקה זו, החודש הראשון הוא החודש הקלנדרי שבו יועץ המוצרים העצמאי נרשם בתנאי שהוא נרשם ביום ה-10 לחודש הקלנדרי או לפני אותו יום. אם יועץ המוצרים העצמאי נרשם לאחר היום הקלנדרי ה-10 לחודש, אזי החודש הראשון יהא החודש הקלנדרי הבא לאחר מכן.

ה. רישום לקוח סיטונאי לשעבר כיועץ מוצרים עצמאי. יועץ מוצרים עצמאי רשאי לרשום לקוחות סיטונאיים כיועצי מוצרים עצמאיים. כאשר לקוח סיטונאי הופך ליועץ מוצרים עצמאי, הוא חדל להיות לקוח סיטונאי. אם הלקוח הסיטונאי היה לקוח סיטונאי למשך יותר מתשעים ימים ויש לו לפחות חבר אחד (לקוח סיטונאי או יועץ מוצרים עצמאי) עם מכירות בהיקף נפח אישי של 100PV או יותר, בתוך 14 ימים ממועד שדרוג חשבונו, הרושם שלו רשאי לשבץ את הלקוח הסיטונאי לשעבר בכל תפקיד בארגונו של הרושם. את שיבוצו של הלקוח הסיטונאי חובה להשלים בתוך ארבעה-עשר ימים מהמועד שבו נרשם הלקוח הסיטונאי כיועץ עצמאי.

ו. הקצאה מחדש של זיכיון הרישום. החברה מאפשרת לרושם לשנות את זיכיון הרישום של יועץ מוצרים עצמאי (זה שנרשם). עם זאת, אין לשנות את זיכיון הרישום של נרשם יותר מפעמיים. בכפוף לאישורה של החברה, שינוי שני יכול להתרחש רק אם זיכיון הרישום עובר שינוי ליועץ המוצרים העצמאי שרשם במקור את הנרשם.

ז. מעבר חוצה-חברות וחוצה-קווים אסור.

1. גיוס חוצה-חברות. שידול של יועץ מוצרים עצמאי אחר של dōTERRA או לקוח אחר של dōTERRA להירשם או להשתתף בהזדמנות שיווק רשתית אחרת, רישומם, עידודם, או מאמץ להשפיע עליהם בכל דרך שהיא, בין במישרין ובין בעקיפין (לרבות, אך לא רק, דרך אתר אינטרנט), או ניסיון לעשות את אלו, מהווה גיוס חוצה-חברות, אף אם פעולותיו של יועץ המוצרים העצמאי הן בתגובה לבדיקה שביצע יועץ מוצרים עצמאי אחר או לקוח אחר. יתרה מכך, יועצי המוצרים העצמאיים מסכימים כי הופעה בכל חומרי קידום מכירות, חומרי גיוס או חומרי שידול עבור חברה מוכרת ישירה אחרת, אזכורם בהם, או מתן אפשרות לכך ששםם או דמותם תופיע או תאוזכר בהם, מהווה גיוס חוצה-חברות ואסור במהלך תקופת החוזה ולמשך תקופה של שנה אחת לאחר סיום החוזה.

2. העברה אשר חוצה קווים. שידול להרשמתו של יחיד או גוף אשר כבר יש לו זיכיון הפצה קיים עם dōTERRA, רישומה, עידוד לה, או מאמץ להשפיע עליה בדרך כלשהי, בין במישרין ובין בעקיפין, או ניסיון לעשות את אלו, בתוך קו אחר של מתן חסות, מהווה העברה אשר חוצה קווים. העברה אשר חוצה קווים חלה גם על רישומו של יחיד או גוף שהיה לו זיכיון הפצה עם dōTERRA בתוך ששת החודשים האחרונים או, במקרה של יועץ מוצרים עצמאי שדרגתו היא כסף או דרגה גבוהה מכך, בתוך שנים-עשר החודשים האחרונים.

3. איסור. נאסר על יועצי מוצרים עצמאיים לגייס באופן חוצה-חברות או להעביר באופן חוצה-קווים במהלך תקופת החוזה ולמשך תקופה של שנה אחת לאחר סיום החוזה. השימוש בשמו של בן זוג או קרוב משפחה, שמות מסחריים, מנהלי מסדי נתונים, שמות בדויים, תאגידים, שותפויות, נאמנויות, מספרי תעודת זהות, או מספרי תעודת זהות בדויים על מנת לעקוף מדיניות זו, אסור.

4. סעד מניעתי הזמין לחברה. יועצי המוצרים העצמאיים מאשרים ומסכימים כי גיוס חוצה-חברות והעברה אשר חוצה קווים מהווים התערבות בלתי סבירה ובלתי ראויה במערכת היחסים החוזית שבין החברה לבין המפיצים שלה, והמרה של רכוש החברה וגזל של סודותיה המסחריים של החברה. עוד מאשרים ומסכימים יועצי המוצרים העצמאיים כי כל הפרה של האיסורים על גיוס חוצה-חברות והעברה אשר חוצה קווים תגרום לחברה פגיעה מיידית ובלתי ניתנת לתיקון, כי הפגיעה הנגרמת לחברה עולה על כל תועלת שיועץ המוצרים העצמאי עשוי להפיק, וכי החברה תהא זכאית, נוסף על כל סעדים אחרים שיהיו זמינים, לסעד מניעתי מידי, זמני, מקדים וקבוע בלא ביטחונות. הוראות סעיף זה תעמודנה בתוקפן לאחר סיומו של החוזה. האמור בסעיף זה אינו מהווה ויתור על זכויות אחרות כלשהן ותורפות אחרות כלשהן שעשויות להיות לחברה בקשר עם השימוש במידע הסודי שלה או הפרות אחרות כלשהן של החוזה.

סעיף 10. תכנית תגמול המכירות

ישנן שתי דרכים בסיסיות שבהן יועץ מוצרים עצמאי יכול להרוויח הטבות: (1) באמצעות מרווח קמעונאי; וכן (2) באמצעות הטבות (הנקראות לפעמים עמלות) המשולמות על מכירות מוצרים של יועץ מוצרים עצמאי ומכירות של יועצי מוצרים עצמאיים אחרים בארגון שלו או שלה. הצלחתו של יועץ מוצרים עצמאי יכולה להגיע רק באמצעות מכירה שיטתית של מוצרי החברה ומכירת המוצרים בתוך הארגון שלו או שלה.

מרווח קמעונאי: יועצי המוצרים העצמאיים רוכשים מהחברה מוצרי dōTERRA במחירים סיטונאיים למכירה חוזרת ללקוחות, לשימוש כעזרי מכירה או לצריכה אישית. החברה מציעה מחירים קמעונאיים שהם המחירים שבהם היא ממליצה על מכירה חוזרת של יועץ המוצרים העצמאי ללקוחות; עם זאת, יועץ המוצרים העצמאיים רשאים לקבוע מחירי מכירה חוזרת משלהם.

הטבות ועמלות: הטבות ועמלות נועדו לתגמל עבור המאמצים המתמשכים של כולם, החל מיועץ מוצרים עצמאי מתחיל ועד ליועץ מוצרים עצמאי המקצועי המנוסה. ההטבות והעמלות הזמינים ליועץ מוצרים עצמאי כוללים את הרווח הקמעונאי, Fast Start, Power of Three, Unilevel, קבוצות הטבה, קבוצות יהלומים והטבות של מועדון המייסדים. הטבות ועמלות עבור מכירות מחוץ לשוק המקומי שלך כפופות לתוכנית התגמול ולשערי החליפין של כל שוק מקומי. לא כל המוצרים או המבצעים מהחברה מניבים הטבות ועמלות. לכל המוצרים שניבו הטבות או עמלות מוקצים

א. הגדרות

נפח עמלה (CV): ה-PV של הזמנת המכירה מומר למטבע של שוק מקומי ומבוטא במטבע שבו נמכרת הזמנת המכירה או בוצעה העסקה. ה-CV נקבע לפי התמחור של החברה של המוצרים ומשמש לחישוב עמלות המכירה של יועץ מוצרים עצמאי בתקופת העמלות הרלוונטית. CV אינם כוללים מוצרים שמומשו באמצעות זיכוי מוצר.

נפח החברה של: dōTERRA (DVC) נפח החברה של dōTERRA הוא הסכום הכולל של CV שהומר לדולר ארה"ב שנמכר על ידי החברה לכל יועצי המוצרים העצמאיים, הלקוחות הסיטונאיים והלקוחות הקמעונאיים בתקופת עמלה חודשית. DCV אינו כולל מוצרים שמומשו באמצעות זיכוי מוצר.

נפח שוק מקומי: CV המצרפי של כל יועצי המוצרים העצמאיים המתגוררים בשוק מקומי ייעודי. נפח שוק מקומי הוא מונח המשמש להגדרת ההטבה של המייסד.

נפח שוק מקומי: הנפח האישי הכולל של כל יועצי המוצרים העצמאיים החיים בשוק מקומי מסוים. נפח שוק מקומי הוא תוכנית תגמולים על נאמנות (LRP): תוכנית המאפשרת עיבוד של הזמנות חודשיות חוזרות בהתאם לתבנית שהוגדרה מראש על ידי החבר בתכנית.

נפח ארגוני (OV): נפח המכירות הכולל הנמדד ב-PV של יועץ מוצרים עצמאי ושל כל שאר יועצי המוצרים העצמאיים, הלקוחות הסיטונאיים והלקוחות הקמעונאיים בארגון של יועץ מוצרים עצמאי. OV אינו כולל מוצרים שמומשו באמצעות זיכוי מוצר.

נפח אישי (PV): לכל מוצר הזכאי לעמלה שנמכר על ידי החברה דרך חשבון חבר מוקצה ערך נקודות מוצר. PV הוא ערך הנקודות הכולל מהחשבון הפרטי של יועץ מוצרים עצמאי או לקוח סיטונאי בתקופת עמלה חודשית. לא לכל המוצרים יש ערך נקודות מוצר הזכאי לעמלה. PV אינו כולל מוצרים שמומשו באמצעות זיכוי מוצר.

נפח צמיחה אישי (PGV): הסכום של PV בתקופת עמלה חודשית מהזמנות LRP שנמכרו על ידי יועץ מוצרים עצמאי לנרשמים האישיים שלהם שנרשמו ב-12 תקופות העמלות החודשיות הקודמות. PV בחודש ההרשמה הראשוני של נרשם אינו כלול ב-PGV. מרשם יועץ מוצרים עצמאי נקבע על ידי החברה נכון לתאריך חישוב ההטבה של החברה. PGV אינו כולל את ה-PV של מוצרים שמומשו באמצעות זיכוי מוצר.

Pod: מונח המשמש בבנוס של כוח שלוש (Pod, Power of Three Bonus) מורכב מ-500 או יותר PV מהזמנות LRP בתקופת עמלה חודשית שנמכרה על ידי החברה ליועצי מוצרים עצמאיים וללקוחות סיטונאיים ברמת נותן חסות ראשונה של יועץ מוצרים עצמאי, לא כולל הזמנות הרשמה והפעלה מחדש. ה-Pod אינם כוללים את ה-PV של מוצרים שמומשו באמצעות זיכוי מוצר.

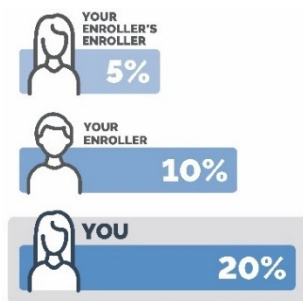
מפיץ מוסמך: מפיץ מוסמך מושג כאשר יועץ מוצרים עצמאי נרשם משיג דירוג ייעודי בתוך מערך נותן חסות נפרד

של הרושם שלו או שלה. מפיץ מוסמך עבור דרוג פלטינום ומעלה, כולל גם דחיסת דירוג של מפיץ מוסמך, המאפשרת לפלטינום ומעלה להעפיל לדירוג באמצעות יועץ המוצרים עצמאי בעל ההסמכה הגבוהה ביותר בכל אחד מארגוני נותני החסות שלהם, בתנאי שיועץ המוצרים העצמאי מוסמך כאמור נמצא גם בארגון הרישום של הרושם. למטרות כשירות דירוג הרושם, כל מפיץ מוסמך חייב להיות בתוך ארגון נותן חסות נפרד של הרושם.

נפח מוסמך (QV): PV אישי של יועץ מוצרים עצמאי, וה-PV של לקוח קמעונאי שנרשם באופן אישי על ידו או על ידה בתקופת עמלת PV חודשית. QV אינו כולל מוצרים שמומשו באמצעות זיכוי מוצר.

לקוח קמעונאי: לקוח קמעונאי הוא אדם בעל חשבון קמעונאי. יועצי מוצרים עצמאיים המתגמלים על הזמנותיהם של לקוחות קמעונאיים שלהם אינם מקבלים תגמול נוסף בדרך של עמלות והטבות אחרות, למעט בחישוב נפח החברה של dōTERRA.

נפח צמיחה של צוות (TGV): הסכום של PV בתקופת עמלה חודשית שנמכר לנרשמים חדשים או שהופעלו מחדש ברמת עץ נותן חסות המיועדת של יועץ מוצרים עצמאי בשנים עשרה (12) תקופות העמלות החודשיות הקודמות. PV בחודש ההרשמה הראשוני או ההפעלה מחדש של הנרשם אינו כלול ב-TGV. חודש ההרשמה של יועץ מוצרים עצמאי נקבע על ידי החברה מתאריך חישוב ההטבה והעמלה של החברה. TGV אינו כולל נפח מכירות דחיסה או מוצרים שמומשו באמצעות זיכוי מוצר.



ב. Fast Start

סקירה כללית. עמלת Fast Start משולמת מדי שבוע לנרשמים עבור כל CV שנמכר לנרשמים החדשים שלהם ליועץ מוצרים עצמאי וללקוחות סיטונאיים במהלך שנים (60) הימים הראשונים שלהם. עמלת Fast Start משולמת לנרשמים מהרמה הראשונה, השנייה והשלישית של יועץ מוצרים עצמאי והלקוח הסיטונאי החדש. הרושם ברמה הראשונה מקבל עשרים (20) אחוזים, הרושם ברמה השנייה מקבל עשרה (10) אחוזים, והרושם ברמה השלישית מקבל חמישה (5) אחוזים. ראה,

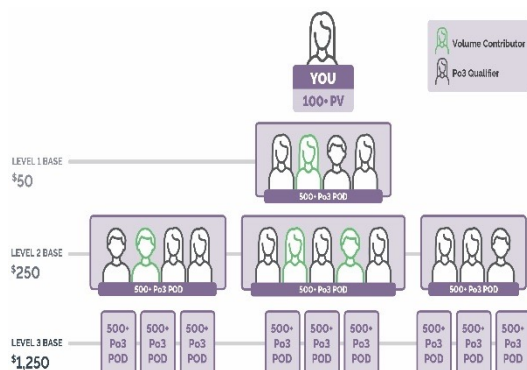
איור 1.

כדי להיות זכאי לעמלת Fast Start, כל רושם חייב (1) להיות בעל 100 QV בתקופת העמלה החודשית שלפני חישוב הטבת Fast Start, ו-(2) להשתתף בתוכנית התגמולים לנאמנות (LRP). עמלות שלא הושגו אינן עוברות לאף רושם אחר. העמלה של השבוע הקודם (שני עד ראשון) מחושבת ומשולם מדי שבוע. לא משולמת עמלת unilevel על מכירות אלה.

ג. בונוס כוח שלוש (הטבת Power of Three)

סקירה כללית. בונוס כוח שלוש (Power of Three) הוא בונוס חודשי המשולם ליועץ מוצרים עצמאי ויכול להיות בסכום של 175 ש"ח, 875 ש"ח או 4,350 ש"ח. יועץ מוצרים עצמאי יכול גם להגדיל את בונוס כוח שלוש שלו עד ל-875 ש"ח. בונוס כוח שלוש אינם זמינים ליועצי מוצרים במהלך חודש ההרשמה הראשון שלהם. להלן הדרישות הנדרשות עבור כל אחד משלבי בונוס כוח שלוש (Power of Three)

בונוס כוח שלוש - רמה 1. על מנת להיות זכאי להטבה של 175 ש"ח, בתוך תקופת עמלה חודשית, יועץ מוצרים עצמאי חייב לבצע הזמנות LRP בסך כולל של 100 PV או יותר ולהשיג אחד המכיל מינימום 100 PV מ-LRP שנמכרו ליועצי מוצרים עצמאיים או לקוחות סיטונאיים הרשומים באופן אישי.



בונוס כוח שלוש - רמה 2. על מנת להיות זכאי להטבה של 875 ש"ח, בתוך תקופת עמלה חודשית, יועץ מוצרים עצמאי חייב לעמוד תחילה בכשירות לבונוס כוח שלוש ברמה 1 לאחר מכן, עליו להיות עם שלושה יועצי מוצרים עצמאיים שנתן להם חסות

ברמה הראשונה שלו, שלכל אחד מהם יש פוד (Pod). יועץ המוצרים העצמאי עשוי להיות זכאי לבונוס כוח שלוש ברמה 2, גם אם לא קיים אף יועץ מוצרים עצמאי בשרשרת החסות שלו הזכאי לבונוס כוח שלוש בעצמו.

בונוס כוח שלוש - רמה 3. על מנת לזכות בהטבה של 4,350 ₪, בתוך תקופת עמלה חודשית, יועץ מוצרים עצמאי חייב לעמוד תחילה בכשירות לבונוס כוח שלוש ברמה 2. שלושת יועצי המוצרים העצמאיים שניתנה להם חסות ברמה הראשונה שלהם, שלכל אחד מהם יש Pod, חייבים לאחר מכן לתת חסות לשלושה יועצי מוצרים עצמאיים שלכל אחד מהם Pod. יועץ מוצרים עצמאי עשוי להיות זכאי לבונוס כוח שלוש ברמה 3 ללא יועץ מוצרים עצמאי בשרשרת החסות הזו הזכאים לבונוס כוח שלוש. אם יועץ מוצרים עצמאי זוכה בבונוס כוח שלוש - רמה 3 והתשלומים החודשיים של הארגון שלו עולים על 15% מה-CV של הארגון שלו, אזי יועץ מוצרים עצמאי חייב להגיע לדרגת גולד ומעלה על מנת לזכות בבונוס כוח שלוש - רמה 3. אם יועץ מוצרים עצמאי לא מגיע לדרגת גולד ומעלה, יועץ מוצרים עצמאי יכול לזכות בבונוס כוח שלוש - עד רמה 2.

תמריץ Power of Three. בכל חודש, יועץ מוצרים עצמאי יכול לזכות בתמריץ אחד לבונוס כוח שלוש שלו בהתבסס על ה-PGV הגבוה ביותר שלו. קבל תמריץ של 175 ₪ על ידי זכאות לבונוס כוח שלוש וקבלת PGV 400 או יותר. קבל תמריץ של 875 ₪ על ידי זכאות לבונוס כוח שלוש ברמה 2 או ברמה 3, וקבלת PGV 800 או יותר. תמריצי הטבה אינם מצטברים מתמריץ אחד למשנהו, וליועץ מוצרים עצמאי מותר רק תמריץ אחד לתקופת עמלה חודשית.

מבנה Power of Three. אם דיימונד כחול ומעלה כשיר לבונוס כוח שלוש ברמה 3 בתקופת עמלה חודשית, הם עשויים גם להיות כשירים לקבל הטבה שניה של Power of Three ברמה המתאימה אם הם עומדים בקריטריונים במבנה שני. לא ניתן להשתמש ביועץ מוצרים עצמאי, בלקוחות סטיונאיים ובנפח המכירות הנלווה ששימשו לכשירות להטבה ה-Power of Three ברמה הראשונה על מנת להעפיל לרמת ההטבה השנייה של Power of Three.

כל יועצי המוצרים העצמאיים אשר היו כשירים להרוויח מספר רב של מבני Power of Three ב-31 בדצמבר 2024 או לפני כן, יהיו זכאים להמשיך ולהרוויח על המבנים הנוספים הקיימים שלהם, בתנאי שכל מבנה קיים יעמוד בדרישות החדשות של Power of Three. כל מבנה נוסף יהיה "סבא" כל עוד יועץ המוצרים העצמאי ימשיך להיות זכאי להטבה Power of Three מהמבנה בלפחות שש (6) תקופות עמלה חודשיות בתוך חלון מתגלגל של שנים עשר (12) חודשים. במקרה שהמבנה לא יצליח להרוויח לפחות שש (6) פעמים בחלון מתגלגל של שנים עשר (12) חודשים, מבנה כאמור לא יהיה כשיר עוד כמבנה Power of Three נוסף.

ד. עמלת Unilevel

יועץ מוצרים עצמאי Unilevel סקירה כללית. עמלת unilevel משולמת ליועצי מוצרים עצמאיים בכל חודש עמלת unilevel

מחושבת על פי CV החודשיים של המכירות של החברה לארגון של יועץ המוצרים העצמאי. תקופת עמלת unilevel מסוימת תלויה בדירוג החודשי אותו השיג יועץ המוצרים העצמאי. יש לעמוד בדרישות נפח, דירוג ונפח ארגוני בכל חודש. מכירות שעליהן משולמות עמלות Fast Start אינן כלולות בנפח ה-unilevel. ראה אזור 3.



איור 3

השגת דרגות. על מנת להשיג דרגה, יש לעמוד בדרישות המינימליות החודשיות של נפח מוסמך (QV) ונפח ארגוני (OV) עבור אותה דרגה. לדוגמה, דירוג המנהל (מנ"ר) דורש לפחות QV 100 ו-OV 500.

דרגות ורמות. כל דירוג מתאים למספר רמות ארגוניות שמהן ניתן לשלם ליועץ מוצרים עצמאי. ראה איור 3. לדוגמה, דרגת האקזקיוטיב משולמת מרמות 2, 3 ו-4. בדרך כלל, ככל שיועץ מוצרים עצמאי מתקדם בדרגה, הוא או היא מקבלים שכר מרמות עמוקות יותר בארגון שלו או שלה, עד שהוא או היא מגיעים לסילבר. כל הדרגות מסילבר ועד דיימונד נשיאותי זכאיות להרוויח ברמות 2-7.

גם האחוז שמשולם ליועץ מוצרים עצמאי משתנה מרמה לרמה. כפי שמתואר באיור 3, הרמה הראשונית משלמת שלושה אחוזים (3%) והאחוז גדל דרך טווחי הדרגות עד שמגיעים לשבעה אחוזים (7%) ברמה השביעית. העמלה מחושבת כרמות תשלום מצטברות, כך שמנהל יקבל שלושה אחוזים (3%) עבור הרמה הראשונית, בתוספת חמישה אחוזים (5%) עבור שתי הרמות הבאות בהתאמה.

על מנת לקבל את מלוא האחוזים משתי הרמות העמוקות ביותר של עמלות unilevel, יועץ מוצרים עצמאי המשיג את דרגות העלית עד גולד חייבים לעמוד ברמות ה-TGV הבאות בכל תקופת עמלה חודשית: לאליטות חייב להיות לפחות PV 100 שנמכרו על ידי החברה ליועץ המוצרים העצמאי או לקוח סיטונאי הרשום באופן אישי ומינימום של TGV 300 בתוך שלוש (3) רמות החסות הראשונות שלהם; לפרמייר חייב להיות לפחות TGV 400 בתוך ארבע (4) רמות החסות הראשונות שלהם; לסילבר חייב להיות מינימום של TGV 500 בתוך חמש (5) רמות החסות הראשונות שלהם; ולגולד חייב להיות מינימום של TGV 600 בתוך שש (6) רמות החסות הראשונות שלהם.

רגלים מוסמכות וטווחי דרגות. על מנת להשיג דרגות מסוימות, ליועץ מוצרים עצמאי חייב להיות מפיץ מוסמך במערכי החסות הנפרדים שלו. ראה איור 3. לדוגמה, יועץ מוצרים עצמאי שרוצה להגיע לדרגת סילבר נדרש להחזיק ב-3 מפיצים מוסמכים עלית שנרשמו באופן אישי במערכי חסות נפרדים. ראה איור 3. דרגות מפיץ מוצרים עצמאי של פלטינום ומעלה רשאיות לרשום באופן אישי את המפיצים המוסמכים הרשומים במערך ספונסר נפרד, או מפיצים מוסמכים של דחיסת דירוג. שיטת דחיסת דרגות מאפשרת ליועצי מוצרים בדרגת פלטינום ומעלה להשתמש ביועץ המוצרים המוסמך הגבוה ביותר בכל שרשרת חסות כדי לעמוד בדרישות הדרגה, כל עוד אותו יועץ מוסמך נמצא גם בתוך ארגון ("עץ") ההרשמה של היועץ שמבקש את הדרגה (הנרשם).

דחיסה. תוכנית תגמול מכירות של dōTERRA ממקסמת את התשלום ליועצי מוצרים עצמאיים באמצעות דחיסה. כאשר דרגתו של יועץ מוצרים עצמאי אינה מכשירה את יועץ המוצרים העצמאי לקבל עמלה ברמה המשווית לדרגות גבוהות יותר, העמלה תתגלגל ותשלום ליועצי מוצרים עצמאיים בעלי דירוג גבוה יותר, למעט כאשר עלית עד גולד אינם כשירים לשתי הרמות העמוקות ביותר של עמלת unilevel.

מפיצים מרוכזים. במקרה שהנפח ממפיץ אחד של ארגון יועץ מוצרים עצמאי עולה על שמונים אחוזים (80%) מנפח הארגון הכולל של יועץ מוצרים עצמאי, סך עמלת unilevel של יועץ המוצרים העצמאי לא יעלה על שווה ערך בש"ח של 2,000.00 דולר ארה"ב אם יועץ המוצרים העצמאי מחזיק בדרגת עלית; שווה ערך בש"ח של 5,000.00 דולר ארה"ב אם יועץ מוצרים עצמאי מחזיק בדרגת פרמייר; שווה ערך בש"ח של 11,000.00 דולר ארה"ב אם יועץ מוצרים עצמאי מחזיק בדירוג סילבר; ושווה ערך בש"ח של 18,000.00 דולר ארה"ב אם יועץ מוצרים עצמאי מחזיק בדירוג גולד. ברגע שהושג דירוג של פלטינום, אין מגבלה על עמלת unilevel.

ה. קבוצת הטבה - הטבה המבוססת על ביצועי מנהיגות.

סקירה כללית של קבוצת הטבה. קבוצות ההטבה מתקבלות ומשולמות מדי חודש לדרגי פרימייר ומעלה. קבוצת ההטבה מייצגת ביחד חמישה אחוזים (5%) מנפח חברת dōTERRA (DCV) - קבוצת ההעצמה (Empowerment (1.5%)), קבוצת המנהיגות (Leadership) (2%) וקבוצת הביצועים (Performance) (1.5%). ראה, איור 4. יועץ מוצרים עצמאי זכאי לקבל תשלום מקבוצות אלה כאשר יועץ המוצרים העצמאי עומד בדרישות הדרגה והקבוצה המיועדת בחודש מסוים. ליועץ מוצרים עצמאי עשוי להיות "מניית" אחת או יותר בקבוצת ההטבה. ההטבה החודשית של כל מניה שווה לאחוז הקבוצה המיועדת (1.5%, 1.5% או 2%), מוכפל ב-DCV לאותו חודש, ומחולק במספר המניות של יועצי המוצרים העצמאיים אשר היו כשירים למניה או מניות בחודש.

PAID AS RANK	PREMIER	SILVER	GOLD	PLATINUM				
					Leadership Pool			
NO. OF POSSIBLE SHARES		1	5	10				
TGV		—	—	—				
% OF DCV				2%		DIAMOND	BLUE DIAMOND	PRESIDENTIAL DIAMOND
					Empowerment Pool		Performance Pool	
NO. OF POSSIBLE SHARES	1	1	2		1 3	3 4	3 6	3 8
TGV	1 share per 100 PV enrollment				4,000	6,000	12,000	18,000
% OF DCV	1.50%				1.50%			

איור 4

מניות בקבוצת העצמה (Empowerment). יועץ מוצרים עצמאי הכשיר לפרמייר, סילבר או גולד ואשר מוכר 100 PV או יותר ליועץ מוצרים עצמאי או ללקוח סיטונאי חדש בחודש, יקבל מניה אחת בקבוצת ההעצמה. גולד עשוי להיות זכאי למניה שנייה אם הוא ימכור 100 PV או יותר ליועץ מוצרים עצמאי או ללקוח סיטונאי חדש נוסף באותה תקופת עמלה חודשית. מניות אינן מצטברות מדרג אחד למשנהו. ההטבה החודשית של מניה שווה לאחוז הקבוצה המיועדת (1.5%) מוכפל ב-DCV עבור אותה תקופת עמלה חודשית, ומחולק במספר המניות של יועצי המוצרים העצמאיים אשר היו כשירים למניה בתקופת העמלה החודשית.

מניות בקבוצת המנהיגות (Leadership). כל סילבר מקבל מניה אחת בקבוצת המנהיגות. כל גולד מקבל חמש מניות בקבוצת המנהיגות. לבסוף, כל פלטינום מקבל עשר מניות בקבוצת המנהיגות. יועץ מוצרים עצמאי יכול להרוויח מניה נוספת עבור החודש אם יועץ המוצרים העצמאי הוא הרושם של עליית בפעם הראשונה. מניות אינן מצטברות מדרג אחד למשנהו. לדוגמה, יועץ מוצרים עצמאי שעובר מסילבר לגולד זכאי לחמש מניות, ולא למניה אחת מקבוצת הסילבר וחמש מקבוצת הגולד. ההטבה החודשית של מניה שווה לאחוז בקבוצה המיועדת (2%) מוכפל ב-DCV עבור אותו החודש, ומחולק במספר המניות של יועצי המוצרים העצמאיים אשר היו כשירים למניה בחודש.

מניות בקבוצת הביצועים (Performance). כל פלטינום מקבל מניה אחת בקבוצת הביצועים. כל דיימונד, דיימונד כחול ודיימונד נשיאותי מקבל שלוש מניות בקבוצת הביצועים. יועץ מוצרים עצמאי יכול לזכות בשתי מניות נוספות לחודש אם יועץ המוצרים העצמאי הוא הרושם של PV בפעם הראשונה. יועץ מוצרים עצמאי עשוי להיות זכאי למניות נוספות בקבוצת הביצועים על ידי עמידה בסף ה-TGV בתוך שבע (7) רמות החסות הראשונות שלו בכל תקופת עמלה חודשית. פלטינום זכאי לשתי (2) מניות נוספות כאשר הוא עומד במינימום של TGV 4,000. עד 1 בינואר 2026, דיימונד יכול לזכות במניה אחת (1) נוספת, דיימונד כחול יזכה בשלוש (3) מניות נוספות, דיימונד נשיאותי יזכה בחמש (5) מניות נוספות ללא TGV מינימום. לאחר מכן, מניה אחת (1) נוספת של דיימונד תדרוש מינימום של TGV 6,000, שלוש (3) מניות נוספות של דיימונד כחול ידרשו מינימום של TGV 12,000, וחמש (5) מניות נוספות של דיימונד נשיאותי ידרשו מינימום של TGV 18,000. הסף של ה-TGV החל יתעדכן מעת לעת ויפורסם באתר www.doTERRA.com. מניות אינן מצטברות מדרג אחד למשנהו.

ההטבה החודשית של מניה שווה לאחוז בקבוצת המיועדת (1.5%), מוכפל ב-DCV לתקופת העמלה החודשית, ומחולק במספר המניות של יועצי המוצרים העצמאיים אשר זכאים למניה או למניות בתקופת העמלה החודשית.

ו. קבוצות בונוס יהלומים - בונוס המבוסס על ביצועי מנהיגות.

סקירה כללית של קבוצות בונוס הדיימונד. קבוצות בונוס הדיימונד פועלות באופן דומה לקבוצות ההטבה. הקבוצות מצטברות ומשולמות מדי חודש. קבוצות היהלומים משולמים בנוסף למניות שנצברו בקבוצת הביצועים. כמו קבוצת ההטבה, מניות אינן מצטברות מדרג אחד למשנהו. ההטבה החודשית של מניה שווה לאחוז בקבוצה המיועדת (1%), מוכפל בנפח החברה של DCV (doTERRA) עבור אותה תקופת עמלה חודשית, ומחולק במספר המניות של יועץ המוצרים העצמאי אשר זכאי למניה או מניות בתקופת העמלה החודשית. ראה, איור 5.

איור 5

PAID AS RANK	DIAMOND	BLUE DIAMOND	PRESIDENTIAL DIAMOND
	Diamond Pool	Blue Diamond Pool	Presidential Diamond Pool
NO. OF POSSIBLE SHARES	2 4	2 4	2 4
TGV	6,000	12,000	18,000
% OF DCV	1%	1%	1%

מניות בקבוצות בונוס הדיימונד.
קבוצת דיימונד, קבוצת הדיימונד הכחול וקבוצת הדיימונד הנשיאותי שוות כל אחת לאחוז אחד (1%) מסך ה-DCV בתקופת העמלה החודשית. ראה, איור 5. כל דיימונד זכאי, דיימונד כחול דיימונד נשיאותי מקבל שתי (2) מניות בכל תקופת עמלה חודשית. דיימונד, דיימונד כחול דיימונד נשיאותי עשויים להיות זכאים לשתי (2) מניות נוספות בתקופת עמלה חודשית כאשר הם עומדים בסף ה-TGV בתווך שבע (7) רמות החסות הראשונות שלהם. סף ה-TGV של דיימונד הוא 6,000. סף ה-TGV של דיימונד נשיאותי הוא 18,000. סף ה-TGV הרלוונטי עשוי להתעדכן מעת לעת ולהתפרסם באתר www.doTERRA.com.

מניות חד פעמיות נוספות בקבוצות בונוס דיימונד. דיימונד נשיאותי, דיימונד כחול דיימונד עשויים להיות זכאים למניות נוספות כדלקמן: דיימונד נשיאותי יקבל מניה חד פעמית בקבוצת היהלומים הנשיאותית כאשר יועץ מוצרים עצמאי אחר יגיע לראשונה לדירוג הסיילבר ויועץ המוצרים העצמאי נרשם באופן אישי על ידי הדיימונד הנשיאותי. דיימונד או דיימונד כחול יקבלו מניה חד פעמית בונוס דיימונד או בקבוצת בונוס דיימונד הכחולים כאשר יועץ מוצרים עצמאי אחר יגיע לראשונה לדרגת הפרימיר ויועץ המוצרים העצמאי נרשם באופן אישי על ידי הדיימונד או הדיימונד הכחול.

ז. מייסדים - הטבה המבוססת על התפתחות השוק

סקירה כללית. בתמריץ ליועצי מוצרים עצמאיים שעושים עסקים בשווקים מקומיים חדשים, dōTERRA מציעה הטבה של מייסדים המבוססת על התפתחות השוק. הטבת המייסדים משולמת מדי שנה. מייסד הוא אחד ממספר קבוע מראש של יועצי מוצרים עצמאיים בשוק מקומי, שהוא אחד הראשונים להשיג ולהמשיך ולשמור על דרישות מסוימות שקבעה החברה עבור אותו שוק. מייסד יחולק עם מייסדים אחרים הטבה המבוססת על אחוז מסוים מנפח השוק המקומי.

כשירות/זכאות. זכאות בכל שוק תפורסם בחלק הספציפי של השוק המקומי ב-dōTERRA.com. כל תקופת זכאות תהיה שנים עשר חודשים אלא אם צוין אחרת. ברגע שיועץ מוצרים עצמאי מגיע לתפקיד המייסד, בכל שנה עליו להיות כשיר לשמור על התפקיד על ידי הגעה לזכאות שנקבעה מראש לאותה תקופה של שנים עשר חודשים. החברה תפרסם הודעה על שינוי כשירות לפני תחילת תקופת הכשירות הבאה.

במקרה שמייסד לא מצליח להיות כשיר שוב או מאבד בדרך אחרת את עמדת המייסד, התפקיד אינו זמין עוד למייסד או ליועץ מוצרים עצמאי אחר וחדל להתקיים. אחוז המניות לא ישתנה אם המספר האמיתי של המייסדים המוסמכים ישתנה. עמדות המייסדים הן ייחודיות ליועץ מוצרים עצמאי שהוסמך בתחילה. לא ניתן להסב, להעביר, לתת מתנה או למכור את התפקיד ליועץ מוצרים עצמאי או לאדם אחר ואינו מתרחב לאחר מותו של המייסד. לא לכל שוק יוצעו תפקידי מייסדים.

החברה שומרת לעצמה את הזכות להציע, לפי שיקול דעתה ובהתאם להודעה ואישור נאותים מהרשויות הרלוונטיות, הטבות נוספות של מייסדים, שכל גרסה שלהם תתאים ותשולם מקובצי מכירה מסוימים של נפח שוק מקומי.

ח. תוכנית תגמול על נאמנות

סקירה כללית. יועצי מוצרים עצמאיים יכולים להבטיח קבלת משלוחים חודשיים של מוצרי dōTERRA על ידי הרשמה לתוכנית התגמולים לנאמנות (LRP). (LRP מבטל את אי הנוחות של ביצוע הזמנות חודשיות באופן ידני.

קבלת זיכוי עבור מוצר. הזמנת LRP ראשונית של יועץ מוצרים עצמאי עשויה להיות זכאית לזיכוי מוצר, והזמנות LRP עוקבות שהן לפחות PV 50 בכל חודש זכאיות לזיכוי מוצר בכל חודש.

פדיון זיכויים של מוצר. לאחר שיועץ מוצרים עצמאי היה משתתף LRP במשך 60 יום, הוא רשאי לפדות זיכוי מוצר עבור מוצרי PV מלאים. ניתן לממש זיכויים למוצר LRP למשך 12 חודשים מתאריך ההנפקה, ולאחר מכן הם יפוגו. ניתן לפדות את הזיכויים תמורת 9,000 ש"ח עבור כל פדיון של 100 זיכויים למוצר בטלפון +972-37630839 או במייל israel@doterra.com. מוצרים שהתקבלו עבור זיכוי למוצר LRP אינם מיועדים למכירה חוזרת, ולא ניתן להחזיר מוצר כזה. אם מוצרים

יוחזרו, החברה רשאית להחזיר ולקזז את סכום הזיכויים למוצר ששימשו לרכישת המוצרים המוחזרים כנגד כל הענקת זיכוי מוצרים עתידיים. להזמנות פדיון אין PV ולא ניתן לשלב אותן עם הזמנות מוצרים אחרות. לזיכויים למוצר אין ערך פדיון במזומן ואינם ניתנים להעברה. כל זיכוי המוצר יבוטל אם ההשתתפות בתוכנית LRP תבוטל. ניתן לבטל הזמנת LRP ראשונית רק על ידי התקשרות לחברה. ניתן לבטל כל הזמנת LRP נוספת און ליין.

פעולה בשמו של אחר. יועץ מוצרים עצמאי אינו רשאי להגדיר הזמנת LRP מטעם יועץ מוצרים עצמאי או לקוח סיטונאי אחר משתתף, ללא אישור בכתב מיועץ מוצרים עצמאי או הלקוח הסיטונאי המשתתף, אישור בכתב כאמור חייב להיות רשום בחברה לפני ביצוע ההזמנה. על הזמנה כאמור להיות משולמת על ידי יועץ המוצרים העצמאי המשתתף או הלקוח הסיטונאי ויש לשלוח אותה לכתובת הראשית הרשומה בחשבון המשתתף.

ט. הוראות תגמול כלליות ושונות

חשבון מכפיל דיימונד נשיאותי. דיימונד נשיאותיים רשאים להקים חשבון נוסף ישירות מתחת לחשבון הנשיאותי הראשי שלהם ("PD1"). הנקרא חשבון מכפיל 1 ("M1") שלהם. יהלומים נשיאותיים שיש להם שש מפיצים יכולים להוסיף מפיצים חדשים לחשבון M1 שלהם ולקבל עמלה נוספת על הנפח החדש שהם יוצרים דרך אותו חשבון, מה שמאפשר להם להגיע עד לרמות 8 מתחת לחשבון PD1 שלהם.

ניתן ליצור את חשבון M1 ברגע שאותו מנהיג מגיע לדרגת הדימונד הנשיאותי: ה-M1 זכאי לקבל עמלות בכל חודש שחשבון PD1 משולם כדימונד נשיאותי. אם חשבון PD1 אינו כשיר כדימונד נשיאותי בחודש נתון, חשבון M1 לא יהיה זכאי לעמלות כלשהן באותו חודש. חשבון M1 עצמו לא יכול להיות אחד מ-6 המפיצים הכשירים של חשבון PD1. עם זאת, אם אחד מ-6 המפיצים הכשירים של ה-PD1 אינו זכאי לפלטינום בחודש נתון, עדיין ניתן יהיה לשלם את חשבון PD1 כדימונד נשיאותי על ידי שימוש באחד ממפיצי הפלטינום הרשומים באופן אישי של ה-M1, בתנאי שמפיץ ה-M1, ולא חשבון M1, כשיר כפלטינום. במקרה זה, חשבון M1 אינו מורשה להשתמש במפיץ הפלטינום הרשום אישית ששימש את PD1 באותו חודש.

לאחר הקמת חשבון M1, מנהיג (לידר) שהנו דיימונד נשיאותי רשאי לבחור להעביר כל מפיץ ראשי שנרשם אישית מחשבון PD1 שלהם לחשבון ה-M1 שלהם, כל עוד המפיצים לא השיגו את דרגת הפלטינום ומעלה. לא ניתן לערום את המפיצים אחד מתחת לשני או לבנות מבנה חדש, אלא יעברו מקו ראשי PD1 לקו הראשי M1 עם המבנה הקיים שלהן.

כאשר חשבון M1 עצמו הגיע לדרגת הדימונד הנשיאותי, החברה תאפשר חשבון "M2" נוסף כחשבון ראשי לחשבון M1 הקודם, מה שיאפשר למנהיג שלושת חשבונות למשוך מהם הכנסה על הנפח החדש ביותר שהם יוצרים, בנוסף תאפשר להם ליהנות מהכנסה 9 רמות מתחת לחשבון הנשיאותי המקורי שלהם. אפקט מכפיל זה יכול להימשך כל עוד מפיצי הפלטינום הנדרשים עצמם מתאימים כמתואר לעיל.

הטבות או תגמולים מיוחדים או קידום מכירות

מעט לעת מוצעים הטבות או מבצעים מיוחדים ליועץ מוצרים עצמאי. ייתכן שלמוצרים המוצעים בדרך זו אין PV כלשהם וייתכן שלא יזכו יועץ מוצרים עצמאי לעמלות או הטבות הנובעים מהזמנת מוצרים אלה. הפרטים של כל אחת מההצעות כאמור יהיו זמינים ב-dōTERRA.com.

אין תגמול רק על רישום של אחר. בעוד שיועצי מוצרים עצמאיים מקבלים תשלום עבור מכירת מוצרים, יועץ מוצרים עצמאי אינו מקבל תגמול על רישום או מתן חסות ליועצי מוצרים עצמאיים אחרים.

אין תגמול מובטח. כמו בכל הזדמנות מכירה אחרת, הפיצויים שמרוויחים יועצי המוצרים העצמאיים משתנה באופן משמעותי. העלות על מנת להיות יועץ מוצרים עצמאי היא נמוכה מאוד. אנשים הופכים ליועץ מוצרים עצמאי מסיבות שונות. הרוב המעוניינים פשוט ליהנות ממוצרי החברה במחירים סיטונאיים יירשמו בלקוח סיטונאי, אך חלקם עשויים להירשם גם כיועץ מוצרים עצמאי. חלקם מצטרפים לעסק על מנת לשפר את כישוריהם או להתנסות בניהול העסק שלהם. אחרים הופכים ליועץ מוצרים עצמאי, אך מסיבות שונות, לעולם לא רוכשים מוצרים מהחברה. כתוצאה מכך, יועצי מוצרים עצמאיים רבים לעולם אינם זכאים לקבל הטבות ועמלות. לא מובטחת ליועצי מוצרים עצמאיים הכנסה ספציפית ולא מובטחת כל רמה של רווח או הצלחה. הרווח וההצלחה של יועץ מוצרים עצמאי יכולים להגיע רק באמצעות מכירה מוצלחת של מוצרים ומכירות של יועצי מוצרים עצמאיים אחרים בתוך הארגון של יועץ המוצרים העצמאי. כל הצלחה מבוססת בעיקר על המאמצים של כל יועץ מוצרים עצמאי.

מאמץ. יצירת תגמול משמעותי כיועץ מוצרים עצמאי דורשת לא מעט זמן, מאמץ ומחויבות. זו לא תוכנית להתעשרות מהירה. אין ערובה להצלחה כלכלית.

היכללות בבנוס של תקופת עמלות. אדם חייב להפוך ליועץ מוצרים עצמאי מוסמך עד היום האחרון של תקופת העמלות הרלוונטית על מנת להיכלל בחישובי ההטבה וההסמכה של אותה תקופת עמלה. בהיעדר חריג מורשה, יש להשלים את מכירת המוצרים ולקבל תשלום עד היום האחרון של תקופת העמלה על מנת לקבל תשלום או לזכות בדירוג עבור אותה תקופה.

תנאים מוקדמים לתשלומי הטבות ועמלות. יועצי מוצרים עצמאיים יכולים לקבל הטבות או עמלות רק אם הם ממלאים את כל הדרישות של תוכנית תגמול המכירות של dōTERRA ואינם במחדל של כל התחייבות מהותית על פי החוזה. על מנת לקדם שיטות עסקיות טובות, יועצי המוצרים העצמאיים מסכימים שכל ההטבות והעמלות עשויים להיות כפופים לתהליכי ביקורת של החברה.

על מנת לאפשר את החזר תשלומי יתר וחריגים להטבה ולקבוצות היהלומים בגין החזרות מוצרים ו/או ביקורת, החברה רשאית להעריך סכומי תשלום יתר ולאחר מכן לקזז את הכספים המשווערים כאמור מקבוצת ההטבה החודשית וקבוצת היהלומים. החברה תממש באופן קבוע את תשלומי ההטבה וקבוצת היהלומים על ידי החזר תשלומי יתר בפועל מהכספים המוחזקים ו/או תשלומים עתידיים של קבוצת ההטבה וקבוצת היהלומים. אם הכספים המוחזקים עולים על תשלומי היתר לאחר שנה אחת מהתשלום, החברה תשלם את התשלומים לקבוצות ההטבות ולקבוצות יהלומים באופן קבוע מהכספים המקודזים.

תשלום הטבות ועמלות. הטבה או עמלה משולמים למבקש הראשי בטופס הסכם יועץ מוצרים עצמאי הרלוונטי.

פדיון זיכוי חברה. אם הונפק זיכוי חברה על מוצרים שהוזמנו אך אינם זמינים באותו חודש, נפח אישי עבור אותם מוצרים ייכלל רק בחישובי הכשירות לצורך הטבה ודרגה עבור החודש שבו זיכוי זה נפדה.

חובת שמירת מסמכים. כל יועץ מוצרים עצמאי המקבל הטבה או עמלה מחויב לשמור מסמכים למשך שש שנים לפחות, המעידים על מכירה קמעונאית של מוצרים בחודש שעברו שולמו ההטבה או העמלה. יועץ המוצרים העצמאי מסכים להעמיד מסמכים אלו לרשות החברה לפי בקשת החברה. אם לא יעשה כן הדבר מהווה הפרה של החוזה ויזכה את החברה להחזיר לעצמה כל הטבה או תשלום ששולמו עבור הזמנות בחודש שעברו לא נשמרו מסמכי מכירות קמעונאיות.

החזרה של הטבות ועמלות. בנוסף לכל זכות החזר המפורטת אחרת בחוזה, החברה שומרת לעצמה את הזכות להחזיר כל הטבה או עמלה ששולמו ליועץ מוצרים עצמאי על מוצרים:

א. שהוחזרו במסגרת מדיניות ההחזרה של החברה;

ב. שהוחזרו לחברה על פי כל דין החל;

ג. שהוחזרו בגין כל אירוע של התנהגות פסולה של יועץ מוצרים עצמאי, לרבות, אך לא רק, מצגים בלתי מורשים או מטעים לגבי הצעה או מכירה של כל מוצר או שירות, או הזדמנות בתוכנית תגמול המכירות של dōTERRA; או

ד. שנרכשו בסכום העולה באופן בלתי סביר על מה שניתן היה לצפות ממכירה חוזרת ו/או יצרך תוך פרק זמן סביר.

תשלום הטבות ועמלות שהוחזרו. במסגרת החזרת של תשלומי הטבות ועמלות במפורט בסעיף זה, החברה, לפי שיקול דעתה הבלעדית, רשאית לדרוש תשלום ישיר מיועץ המוצרים העצמאי המושפע מכך או לקזז את סכום החזר מכל הטבות ועמלות בהווה או הטבות עתידיות.

הטבות שהוחזרו ועמלות הנפקה חוזרת. מדי פעם, יועץ מוצרים עצמאי עשוי לבקש מהחברה להנפיק מחדש צ'ק הטבה או עמלה שאבדו. החברה רשאית לגבות עמלה על מנת להנפיק מחדש את הצ'ק האבוד. בנוסף, החברה, על פי שיקול דעתה, רשאית לבקש מהמוסד הפיננסי המנפיק להפסיק את התשלום של הצ'ק המקורי (האבוד), ועל יועץ המוצרים העצמאי לשלם לחברה את עמלת הפסקת התשלום.

כספים שלא נתבעו. יועץ מוצרים עצמאי שאינו עומד במועד (כפי שנקבע בחוק הרלוונטי) לקבלת תשלום של כל הטבה או עמלה ששולמה על ידי החברה, מאשר לחברה לגבות דמי אי פעילות, חיובי ריבית, עמלות ועלויות מסמכים במידה המותרת על פי החוק. עמלות המסמכים לא יעלו על 80 ש"ח למסמך או הודעה שנשלחה ליועץ המוצרים העצמאי, וסך החיובים בגין אי פעילות, חיובי הריבית, העמלות ועלויות המסמכים לא יעלה על 200 ש"ח במהלך תקופה של 12 חודשים.

סעיף 11. טענות בנוגע למוצרים

א. **אמות מידה לניהול מוצר.** המוצרים כפופים לדין בהתאם לסיווגיהם המשפטי; לדוגמה, כמוצרי מזון, תוספי תזונה, או מוצרים קוסמטיים, והגוף הרגולטורי הרלוונטי תלוי בטיבו של המוצר.

ב. **אמות מידה לפרסום.** בדומה לכך, פרסום מוצרים יבוצע בהתאם לטיבו של המוצר. חשוב שמוצר המסווג לשימוש באופן אחד לא יפורסם באופן אחר; לדוגמה, מוצר המיועד לשימוש כתוסף תזונה לא יפורסם או ישווק כאילו היה הוא מוצר תרופתי המשמש לטיפול במחלה מסוימת או למניעתה.

ג. **טענות מותרות.** מוצרי dōTERRA אינם מוצרים תרופתיים. אין לטעון כל טענות תרופתיות אודות מוצרי dōTERRA ואין להציג את מוצרי dōTERRA כתרופתיים בכל דרך שהיא. אולם יועץ מוצרים עצמאי רשאי להצהיר כי מוצרים של dōTERRA הם בטוחים לשימוש כמתואר על גבי התווית שלהם, ושהם:

1. תוכננו במיוחד כך שיתמכו בבריאות/יאפשרו שמירה על אורח חיים בריא; ו/או

2. נועדו לשפר את המראה האישי.

ד. **איסור על טענות לריפוי או טענות תרופתיות.** יועץ מוצרים עצמאי אינו רשאי לטעון כל טענה תרופתית על כל מוצר ואינו רשאי לרשום מפורשות או להציג מפורשות כי מוצר הינו מתאים לטיפול במחלה מסוימת כלשהי, מכיוון שמסוג זה של מצג משתמע שהמוצרים הם תרופות ולא תוספי תזונה או מוצרים קוסמטיים. בשום מקרה אין להשוות מוצרים אלו למוצרים תרופתיים הנרשמים לשם טיפול במחלות מסוימות. אף שהחברה עושה כל מאמץ להגיע לעמידה מלאה בתקנות החלות ובדרישות משרד הבריאות הישראלי, שום יועץ מוצרים עצמאי אינו רשאי לציין או לרמוז שמוצר כלשהו מאושר על ידי משרד הבריאות הישראלי או גוף ממשלתי או רגולטורי אחר.

ה. גילוי. בעת קידום מכירות של dōTERRA או של מוצרי dōTERRA, יועץ מוצרים עצמאי חייב לגלות את העובדה שיועץ המוצרים העצמאי הוא יועץ מוצרים עצמאי של dōTERRA המקבל הטבות מן החברה.

סעיף 12. פרסום ושימוש בזכויות הקניין הרוחני של החברה

א. **קניין רוחני של dōTERRA.** קניין רוחני של dōTERRA, לרבות סימני המסחר שלה, סימני השירות שלה, שמות המסחר שלה, מראה המוצרים שלה, ותוכן פרסומיה, הם נכסים בעלי ערך לחברה. כאשר יועצי המוצרים העצמאיים משתמשים בקניין רוחני של dōTERRA, יועצי מוצרים עצמאיים מסכימים ומאשרים כי קיימים ערך ומוניטין רבים המשויכים לקניינה הרוחני של dōTERRA, ומאשרים כי החברה היא בעלת כל הזכויות באותו רכוש וכי המוניטין ביחס לאותו רכוש שייך אך ורק לחברה. יתרה מכך, יועצי המוצרים העצמאיים מאשרים גם כי קניינה הרוחני של dōTERRA רכש ייחודיות בתודעתו של הציבור, והוא מוכר כמותג עבור טובין ספציפיים ממקור אחד. קניין רוחני מוגן על ידי דיני זכויות יוצרים ודיני סימני מסחר מקומיים ובינלאומיים וכן זכויות קנייניות אחרות. זכויות אלו מוגנות בכל הצורות, לרבות מדיה וטכנולוגיות הקיימות כעת או שתפותחנה בעתיד.

התוכן בעזרי מכירות שאושרו על ידי החברה ואתר האינטרנט הרשמי שלה, לרבות הטקסט, הגרפיקה, הסמלילים, הקטעים הקוליים, המוזיקה, מילות השירים, הווידאו, התצלומים, התוכנות, והמידע האחר הם רכושם של dōTERRA ו/או חברות קשורות או שותפיה, או שהם מורשים לשימוש על ידי dōTERRA ברישיון שניתן מאת צדדים שלישיים. הואיל ו-dōTERRA אינה הבעלים של כל התוכן, dōTERRA לא תרשה ברישיון ליועץ מוצרים עצמאי את מה שהיא אינה בעלים בו. בהתאם לכך, בעת שימוש בקניין רוחני ותוכן של dōTERRA, יועצי מוצרים עצמאיים מסכימים להשתמש רק בתוכן מותר כפי שהוא מוגדר מפורשות ומוענק בסעיף זה.

ב. הגדרות

1. **לבוש:** הגדרת לבוש כוללת חולצות טי, כובעים, ופריטי לבוש אחרים.

2. **תוכן מותר:** תוכן מותר משמעו רק התוכן המורכב מהחברת, העלונים, התמונות, המצגות, וסרטי הווידאו אשר מצוטטים או מפורסמים בחלק של האתר <http://www.doterratools.com> ו-<http://www.doterraeveryday.eu> הנוגע לשוק המקומי שבו יועץ מוצרים עצמאי משווק מוצרים או מגייס יועצי מוצרים עצמאיים אחרים.

3. **מדיה קולנועית:** ערוצים אלקטרוניים חיים או מוקלטים שדרכם מופצים חדשות, בידור, חינוך, נתונים, או מסרי

קידום מכירות, לרבות מדיניות לשידור רחב ומדיניות לשידור מצומצם כדוגמת טלוויזיה, רדיו, סרט צילום, וכן קול או וידאו. מדיה קולנועית אינה כוללת מדיה מבוססת מחשב וטלפון.

4. **עזרי מכירות שאושרו על ידי החברה:** חומרי מכירות שאושרו לשימוש בשוק מקומי ספציפי שהחברה אישרה אותו בכתב.

5. **עזרי מכירות שנוצרו על ידי החברה:** עזרי מכירות שנוצרו על ידי החברה משמעו חומרי שיווק שנוצרו והופצו על ידי החברה לשם שימוש בשוק מקומי ספציפי שהחברה אישרה אותו בכתב.

6. **מדיה מבוססת מחשב וטלפון:** שידור או תצוגתו של כל תוכן באמצעות דואר אלקטרוני, אתרי אינטרנט, או מדיה חברתית, ושידורים או תצוגה שהם מבוססי טלפון או טלפון חכם.

7. **תוכן:** תוכן משמעו כל טקסט, גרפיקה, סמלילים, קטעים קוליים, וידאו, תצלומים, תוכנות, או קניין רוחני של dōTERRA אשר נמצא על גבי עזר(י) המכירות שנוצר(ו) על ידי החברה, ובכתובות <http://www.doterratools.com> ו-<http://www.doterraeveryday.eu>.

8. **קניין רוחני של dōTERRA:** קניין רוחני של dōTERRA משמעו כל הקניין הרוחני ש-dōTERRA Holdings, LLC או חברה קשורה טוענת שמצוי בבעלותה, או טוענת לזכות להשתמש בו, לרבות, אך לא רק, סימני מסחר, שמות מסחר, סימני שירות, ותוכנם של פרסומיה, בין אם הם רשומים אצל רשויות מוסמכות רלוונטיות ובין אם לאו.

9. **הנחיות ספציפיות למדיה:** הנחיות ספציפיות למדיה הן הנחיות ספציפיות לשוק מקומי הקובעות סטנדרטים לשימוש בתוכן מותר עבור פורמט מסוים. חובה לציית להנחיות הספציפיות למדיה, אשר מפורסמות בכתובת <http://www.doterratools.com>. סחורה הכוללת עזרי מכירות המיועדים להימכר או הנמכרים לצדדים שלישיים.

10. **סחורה:** כל פריט הנושא קניין רוחני של dōTERRA ואשר אינו לבוש, מדיה קולנועית, עזרי מכירות שאושרו על ידי החברה, עזרי מכירות שנוצרו על ידי החברה, מדיה מבוססת מחשב וטלפון.

11. **עזר מכירות:** כל חומר, בין אם הוא מודפס פיזית ובין אם הוא בצורה דיגיטלית, המשמש במסגרת הצעה או מכירה של מוצרי החברה, או המשמש להכשרת יועצי מוצרים עצמאיים ולגיוס יועצי מוצרים עצמאיים או לקוחות עתידיים, אשר מתייחס לחברה, למוצרי החברה, לתכנית תגמול המכירות, או לקניין רוחני של dōTERRA.

12. **מדיה חברתית:** השימוש בטכנולוגיות מבוססות-רשת וטכנולוגיות סלולריות לשם הפיכתה של תקשורת לדו-שיח אינטראקטיבי.

ג. שימושים מותרים.

1. בכפוף לתנאי השימוש, יועצי המוצרים העצמאיים מורשים לעשות שימוש בתוכן מותר במקרים הבאים:

א. יצירת עזרי מכירות והשימוש בהם.

ב. יצירת מדיה מבוססת מחשב או טלפון והשימוש בה.

2. בכפוף לתנאי השימוש ובכפוף לאישור החברה בכתב, יועצי המוצרים העצמאיים מורשים לעשות שימוש בתוכן מותר, במקרים הבאים: לבוש, מדיה קולנועית, שימוש על גבי בניינים ושלטים; וכן סחורה בהתאם להנחיות ספציפיות למדיה שניתן למצוא באתר doterra.com.

ד. **תנאי שימוש.** השימושים המותרים בתוכן המותר מותנים בהוראות הבאות:

1. הנחיות ספציפיות למדיה. ניתן לעשות שימוש בתוכן המותר רק עבור לבוש, מדיה קולנועית, על גבי בניינים ושלטים, וסחורה בהתאם להנחיות ספציפיות למדיה שניתן למצוא אותן באתר <http://www.doterratools.com> ובאתר <http://www.doterraeveryday.eu> בלשונית של השוק המקומי הספציפי שבו יועץ המוצרים העצמאי עושה עסקים.

2. **הקשר והצהרות אמת.** יועצי מוצרים עצמאיים אינם רשאים לעשות שימוש בתוכן מותר באופן המפר את מדריך

המדיניות או מחוץ להקשר, או לגזור משמעות שאינה משמעותו המפורשת של התוכן המותר, באמצעות שימוש במגדירים, בטקסט נוסף, או בתוכן אחר. כל התוכן חייב להיות נכון ומדויק.

3. **טענות ומצג בנוגע למוצרי dōTERRA.** יועצי מוצרים עצמאיים אינם רשאים להשתמש, ו-dōTERRA אינה תומכת בשימוש, בתוכן כלשהו המפר כל דין לרבות הדין החל על הסדרת הטענות אודות מוצרים (ראו סעיף 11).

4. **גיוונים, חיקויים או קיצורים.** יועצי מוצרים עצמאיים אינם רשאים להשתמש בנוסח מגוון של התוכן המותר לכל מטרה שהיא, לרבות מקבילות פונטיות, מקבילות בשפה זרה, חיקויים, או קיצורים. הדוגמאות הבאות הן גיוונים שאינם מתקבלים: "do'TERRA" או "doughTERRA" או "deTIERRA".

5. **סלוגן וסיסמאות פרסומיות.** יועצי מוצרים עצמאיים אינם רשאים להוסיף על סלוגנים או על סיסמאות פרסומיות של החברה, לגרוע מהן, או לשנות אותן בכל דרך שהיא. לדוגמה: שינוי של "Gift of the Earth" ל-"Gift from the Earth" או "Earthly Gifts".

6. **שימוש מזלזל או פוגעני.** יועצי מוצרים עצמאיים אינם רשאים להשתמש בתוכן מותר בֶּאֱפֹפֶן שהוא מזלזל, פוגעני, או מעליב.

7. **הצגה באור טוב.** את כל התוכן המותר חובה להציג רק באור הטוב ביותר, בֶּאֱפֹפֶן או בֶּהֱקֶשֶׁר המשקף באופן חיובי את החברה ואת מוצריה.

8. **תמיכה בצד שלישי או מתן חסות לו.** יועצי מוצרים עצמאיים אינם רשאים להשתמש בתוכן מותר בֶּאֱפֹפֶן שממנו ישתמע כי החברה שייכת למוצר כלשהו או שירות כלשהו של צד שלישי, או לכל מטרה פוליטית או סוגיה פוליטית, או לתמיכה בהם או מתן חסות להם.

9. **שימוש במדיה מבוססת מחשב או טלפון.** הסעיפים הבאים חלים על מדיה מבוססת מחשב או טלפון.

א. **כותרות.** למעט באתר האינטרנט המשוכלל של dōTERRA או באתר אינטרנט מורשה מאושר של dōTERRA, אין לעשות שימוש בשם "dōTERRA", בשום כותרת או כותרת-משנה למדיה המבוססת מחשב או טלפון. דפי פייסבוק, דפי אינסטגרם, סיכות בפיינטרסט, בלוגים, או ערוצי יוטיוב בעלי מיתוג dōTERRA אינם מותרים.

ב. **אתרי אינטרנט.** כל יועצי המוצרים העצמאיים שברצונם לקיים נוכחות סטטית של dōTERRA באינטרנט חייבים לעמוד בתקני האיכות של dōTERRA לרבות לעניין הגנה על הצרכן. dōTERRA מספקת לכל יועצי המוצרים העצמאיים שלה אתר אינטרנט משוכלל מאושר. על מנת להקים את אתר האינטרנט dōTERRA המשוכלל שלך, יש להתחבר באתר www.mydoterra.com וללחוץ על הלשונית "My Website", ואז לפעול לפי ההנחיות על מנת להתאים אישית את האתר של יועץ המוצרים העצמאי. נוסף על כך, יועצי מוצרים עצמאיים של dōTERRA רשאים להחזיק רק באתר אינטרנט עצמאי העושה שימוש בסימני מסחר ומראה מוצר של dōTERRA (השם dōTERRA, תמונות או סמלילים של dōTERRA, שמות מוצרים או תמונות מוצרים של dōTERRA, וכו') או המציג אותם, ובלבד שאתר האינטרנט אינו מכיל מוצרים כלשהם או טענות אחרות כלשהן המפירים את הדין המקומי, מתווים בצורה שגויה מוצרים של dōTERRA, מפירים זכויות קניין רוחני, מפירים מדיניות כלשהי של dōTERRA, או שיש בהם חומר אחר ש-dōTERRA החליטה, לפי שיקול דעתה הבלעדי, שהוא אינו מותר. כתובת ה-URL של אתר אינטרנט עצמאי אינה יכולה להכיל קניין רוחני כלשהו של dōTERRA.

ג. **מדיה חברתית.** על יועצי מוצרים עצמאיים בעלי נוכחות במדיה חברתית, בין אם אישית ובין אם עסקית, לבדוק דרך קבע את התוכן המופיע באתר ולעדכנו על מנת לדאוג כי לא יעלו טענות אודות תכנים בלתי חוקיים בחלקי ההערות או הצדדים השלישיים באתר. דפי פייסבוק, דפי אינסטגרם, סיכות בפיינטרסט, בלוגים, או ערוצי יוטיוב או Vimeo בעלי מיתוג של dōTERRA אינם מותרים.

ד. **ויתור.** למעט אתר האינטרנט המשוכלל של dōTERRA, בכל אחת מן המדיות מבוססות המחשב או הטלפון יצוין בבירור כי היא לא נוצרה על ידי dōTERRA, או מי מן החברות הקשורות שלה, וכי בעלי האתר נושא בכל האחריות לתוכן.

ה. **שמות מתחמים.** יועצי מוצרים עצמאיים אינם רשאים לעשות שימוש בשם (שמות) שהוא (הם) קניין רוחני של dōTERRA במסגרת שם מתחם (דומיין) בלא אישור מפורש בכתב מאת החברה, ואישור זה יהא נתון לשיקול דעתה הבלעדי של החברה. שימוש כאמור חייב גם להיות דרך הסכם שימוש בכתב שנחתם עם החברה.

דוגמאות לשימוש שאינן מתקבלות: "dōTERRA.com", "dōTERRAcompany.com", "dōTERRAcorporate.com".
וכו'. על יועצי מוצרים עצמאיים להיוועץ בהנחיות הספציפיות למדיה של השוק המקומי שלהם.

ג. **נוסח מדיניות פרטיות.** יועצי מוצרים עצמאיים חייבים להטמיע בכתב מדיניות פרטיות העומדת בדרישותיהם של דיני הגנת הפרטיות בישראל לרבות, הצורך בציון המטרה שלשמה יעשה שימוש במידע הנאסף באמצעות אתר האינטרנט ודרכי ההגנה על אותו מידע כך שלא יימכר או יהיה בשימוש של מישהו אחר. חובותיהם של יועצי המוצרים העצמאיים ביחס לעיבוד נתונים אישיים בהקשר לפעילויותיהם כיועצי מוצרים עצמאיים מתוארות ביתר פירוט בסעיף 17 להלן.

ד. **איסור על ספאם.** יועצי מוצרים עצמאיים אינם רשאים לשלוח ספאם. שליחת ספאם כוללת את הדברים הבאים, אך לא בהכרח מוגבלת אליהם: (1) שליחת הודעות פקס/הודעות מערכת התקשורת אוטומטית/מסרונים SMS או הודעות דוא"ל בלתי רצויים המכילים כתובות דוא"ל כלשהן או כתובות רשת כלשהן מחשבונו של יועץ מוצרים עצמאי אל משתמשים ברשת ו/או כל פרסומת מטעמו של יועץ מוצרים עצמאי; (2) פרסום הודעה המכילה את כתובת השירות של יועץ המוצרים העצמאי בקבוצות חדשות שאינן קשורות למוצריו של יועץ המוצרים העצמאי; (3) יצירת "מקור" כוזב בהודעת דואר, או פרסום בקבוצות דיון המכיל את כתובת השירות של יועץ המוצרים העצמאי, ובכך ייווצר רושם שמקור ההודעה הוא בחברה או ברשת יועצי המוצרים העצמאיים שלה; (4) שליחת הודעות דוא"ל בלתי רצויות או הודעות פקס בלתי רצויות אל רשימות של אנשים שאינם בארגונו של יועץ המוצרים העצמאי או שעמם לא היו ליועץ המוצרים העצמאי עסקים קודמים או מערכת יחסים אישית קודמת ובלא אישור מראש של אותו מקבל. כל שליחה של דוא"ל הקשור לחברה חייב להישלח רק אל יועצי מוצרים עצמאיים שבארגונו של יועץ המוצרים העצמאי. הודעות דוא"ל אינן יכולות להכיל כל מצגים כוזבים, טענות אודות הכנסה, או מכתבי המלצה.

10. **שימוש כדין בסימני מסחר.** יועצי מוצרים עצמאיים חייבים לעשות שימוש כדין בתוכן מותר המכיל קניין רוחני של dōTERRA כדלקמן: סימני מסחר הם שמות תואר המשמשים לשם הגדרת שמות עצם; שם העצם הוא שמו הגנרי של מוצר או שירות. בתור שמות תואר, אין לעשות שימוש בסימני מסחר בצורת רבים או בצורת שייכות. צורה נכונה: "כדאי לך לקנות שני בקבוקי זנדוקרין". צורה לא נכונה: "כדאי לך לקנות שני זנדוקרינים".

11. שימוש בתוכן מותר.

א. יועצי מוצרים עצמאיים חייבים להתייחס לאיות הנכון של סימן המסחר או זכות היוצרים ולהשתמש בו.

ב. יועצי מוצרים עצמאיים חייבים לכלול ייחוס לבעלותה של dōTERRA בתוכן המותר שלה במסגרת המקום המיועד להודעת הזיכוי בעזר המכירות של יועץ מוצרים עצמאי, באתר האישי שלו, או במדיה החברתית שלו. להלן התבניות הנכונות עבור סימני מסחר:

_____ הוא סימן מסחר רשום של dōTERRA Holdings, LLC

_____ הוא סימן מסחר של dōTERRA Holdings, LLC

אסור ליועצי מוצרים עצמאיים לתת מצג לפיו dōTERRA מחזיקה בסימן מסחר רשום בתוכן מותר המופץ במדינה אלא אם dōTERRA רשמה את סימן המסחר הרלוונטי באותה מדינה.

ה. הכרה והגנה על זכויות

1. **אישור הזכויות.** יועצי המוצרים העצמאיים מסכימים כי כל התוכן המותר הוא בבעלותה הבלעדית של dōTERRA Holdings, LLC, או שהוא ניתן ברישיון ל-dōTERRA Holdings, LLC. למעט הזכויות המוגבלות המוענקות לפי החוזה למשך תקופת החוזה, יועצי המוצרים העצמאיים מאשרים בזאת כי החברה שומרת בידיה את כל זכויות הבעלות החוקית והבעלות כמוטב בקניין הרוחני ואת כל הזכויות בו, ואת כל זכויות הקניין הרוחני הקשורות לכך לכל המטרות. יועצי המוצרים העצמאיים מסכימים לסייע לחברה להגן על זכויותיה של החברה בקניין הרוחני לפי בקשתה של החברה.

2. **הסכמה להגן.** יועצי המוצרים העצמאיים מסכימים לסייע לחברה במידה הנחוצה בהשגת כל הגנה, או להגן בעצמם על זכויות כלשהן של החברה בתוכן המותר.

3. **המחאות.** יועצי המוצרים העצמאיים מסכימים כי חוזה זה לא יפורש כהמחאה או הענקה, ליועץ המוצרים העצמאי, של כל זכות, זכות בעלות או זיקה בתוכן או בתוכן המותר, וברור כי החברה שומרת לעצמה את כל הזכויות הנוגעות לכל תוכן לרבות התוכן המותר, למעט הזכות המוגבלת להשתמש בתוכן המותר כפי שנקבע מפורשות בחוזה זה. יועצי המוצרים העצמאיים מסכימים כי בעת סיומו או פקיעתו של החוזה, יועצי המוצרים העצמאיים יחשבו כאילו ביצעו המחאה, העבירו והקנו לחברה את כל זכויות המסחר, הנכסיות, המוניטין, זכויות הבעלות או זכויות אחרות בקניין הרוחני של dōTERRA אשר יתכן שיועצי המוצרים העצמאיים קיבלו אותן או אשר יתכן שהוקנו ליועצי המוצרים העצמאיים במסגרת קידום של מאמצים כלשהם הנכללים בחוזה זה, וכי יועצי המוצרים העצמאיים יחתמו על כל המסמכים שמבקשת החברה על מנת להשיג את האמור לעיל או לעמוד בדרישותיו. כל המחאה, העברה או הקניה כאמור תהא בלא קבלת כל תמורה, מלבד ההבטחות ההדדיות והתמורות הדדיות שבחוזה.

4. סיום החוזה.

א. יועצי מוצרים עצמאיים אינם רשאים לסיים או לבטל את הזכויות שהוענקו לחברה במסגרת סעיף 12 זה.
 ב. החברה רשאית להביא לידי סיום זכויות יועץ המוצרים העצמאי שהוענקו לו כאמור בסעיף 12 זה, על ידי מתן הודעה מידית בלא הזדמנות לתיקון מצד יועץ המוצרים העצמאי, אם יועץ המוצרים העצמאי יעשה דבר כלשהו מן הדברים הבאים:

(א) יגיש בקשה בפשיטת רגל או בקשה לנצל חוק חדלות פירעון כלשהו;

(ב) יבצע כל מעשה שיש בו חוסר יושר;

(ג) לא יבצע, או יסרב לבצע, חובה אחרת כלשהי הנדרשת בהתאם לחוזה זה או הסכם אחר כלשהו שבין יועץ המוצרים העצמאי לבין החברה או חברות קשורות אליה (מבלי לפגוע בזכותו של יועץ המוצרים העצמאי להחליט האם ברצונו לנהל את זיכיון ההפצה שלו בעת כלשהי אם לאו, ואם כן, את שעות העסקים שלו);

(ד) ייתן מצגים כוזבים כלשהם הנוגעים לרכישת הזכויות המוענקות בחוזה זה, או יעסוק בהתנהגות המציגה את החברה, או את פעילותם של עסקי החברה ואת המוניטין שלהם, באור שלילי; או

(ה) יורשע בפשע או יבצע כל התנהגות פלילית בלתי הולמת הרלוונטית לחוזה.

ג. במקרה של סיום הרישיון/זיכיון המוענק ליועץ המוצרים העצמאי לפי סעיף 12 זה מכל סיבה שהיא, יועץ המוצרים העצמאי יחדל מיד מכל השימוש בתוכן המותר ולא יעשה לאחר מכן שימוש בכל קניין רוחני, סימן, או שם מסחרי הדומים להם של החברה. סיום הרישיון/זיכיון לפי הוראותיו של סעיף 12 זה יהא מבלי לפגוע בזכויות החברה כלפי יועץ המוצרים העצמאי.

5. **הזכויות הן אישיות.** הזכויות והחובות לפי סעיף זה הן אישיות ליועץ המוצרים העצמאי ויועץ המוצרים העצמאי לא ימחה אותן, ימשכן אותן, יעניק בהן רישיון ברישיון-משנה או יתחייב בהן או יטפל בהן בדרך אחרת, וזאת מבלי לקבלת את הסכמתה של החברה בכתב, אשר תינתן, או תסורב לפי שיקול דעתה הבלעדי והמוחלט של החברה.

6. **תרופות.** כל אחד מיועצי המוצרים העצמאיים מאשר ומסכים כי עמידה בדרישות תנאי סעיף 12 זה נחוצה על מנת להגן על המוניטין של החברה ועל יתר האינטרסים הקנייניים שלה. בהתאם לכך, יועצי המוצרים העצמאיים מסכימים כי במקרה של הפרה כלשהי של סעיף 12 זה:

א. החברה תהא זכאית לסעד מניעתי ו/או ביצוע סעד עצמי;

ב. יועץ המוצרים העצמאי לא יתנגד לסעד כאמור מן הטעם שקיימת תרופה נאותה לפי דין; וכן

ג. יועץ המוצרים העצמאי מאשר ומסכים כי כל הפרה של סעיף 12 זה תגרום לחברה פגיעה מידית ושאינה ניתנת לתיקון, כי הפגיעה בחברה עולה על כל תועלת שיועץ המוצרים העצמאי עשוי להפיק, וכי החברה תהא זכאית, נוסף על כל תרופות אחרות שתהיינה זמינות, לסעד מניעתי מיד, זמני, מקדים וקבוע בלא ביטחונות, וכי סעד מניעתי כאמור רשאי להתארך לתקופה שלאחר הסיום של הגבלה זו למשך עד שנה אחת (1) ממועד ההפרה האחרונה של הוראה זו. הוראות סעיף זה יעמדו בתוקפן לאחר סיומו של החוזה. אין באמור בסעיף זה בכדי

להוות ויתור על זכויות אחרות ותרופות אחרות שתהיינה לחברה בקשר עם השימוש במידע הסודי שלה או הפרות אחרות כלשהן של החוזה.

ג. הוראות נוספות בנוגע לפרסום

1. יועצי מוצרים עצמאיים אינם רשאים לענות לטלפון כ"דōTERRA" או לרמוז שהם מייצגים את החברה או שהם יותר מאשר יועצי מוצרים עצמאיים.
2. אין לרמוז בשום פרסום כי קיימת משרה זמינה ב-dōTERRA.
3. אין להבטיח כל הכנסה מסוימת.
4. יש להפנות מיד את כל הפניות בנוגע למדיה אל מנהל המסרים השיווקיים בחברה.
5. אין למסור כל הודעה לחדשות או לציבור הרחב בנוגע לחוזה בלא אישורו בכתב ומראש של מנהל בכיר מורשה בחברה.
6. לפי דרישה מאת החברה, כל עזר מכירות או אמצעי אחר שיועץ המוצרים העצמאי הכין, גרם להכנתו, או הפיק, אשר מכיל גם קניין רוחני כלשהו של dōTERRA או תוכן כלשהו של dōTERRA, חייב להימסר מיד לחברה. יועצי מוצרים עצמאיים חייבים לשמור בידיהם העתקים של כל עזרי המכירות, או חומרי הפרסום האחרים שהם הפיצו, למשך שבע שנים ממועד ההפצה האחרון.
7. יועצי המוצרים העצמאיים מסכימים לשחרר ולפטור את החברה, ואת חליפיהם שלה, נמחים שלה, עובדיה, וסוכניה מכל חבות, פיצוי כספי, תביעה ו/או דרישה הנובעים מיצירת קניין רוחני כלשהו של אחר, או של החברה, או מן השימוש בו או בקשר עמם, לרבות תביעות בגין השמצה או מצגים כוזבים.

סעיף 13. מדיניות בנוגע לחנות קמעונאית, מכירות של מוסדות שירות ותערוכות מכירה

- א. **מדיניות בנוגע לחנות קמעונאית.** באישורה הכתוב של החברה, יועץ מוצרים עצמאי רשאי למכור מוצרים ו/או לקדם את ההזדמנות העסקית של dōTERRA דרך חנויות קמעונאיות כדוגמת חנויות מזון בריא, חנויות מכולת, ומוסדות אחרים כגון אלו, למעט בחנויות או מוסדות אשר, לפי שיקול דעתה הבלעדי של החברה, הם גדולים מספיק על מנת להיחשב רשתות מדינתיות, אזוריות או לאומיות.
- ב. **מכירות באינטרנט.** יועצי מוצרים עצמאיים אינם רשאים למכור מוצרים של dōTERRA דרך מכירות פומביות באינטרנט או אתרי קניונים או פלטפורמות מקוונות ממותגות אחרות של צדדים שלישיים, לרבות, אך לא רק, Walmart.com, Taobao.com, Alibaba, Tmal.com, פלטפורמות eBay, Yahoo!, Tencent, או אמזון. יועצי מוצרים עצמאיים רשאים למכור מוצרים של dōTERRA דרך אתרי אינטרנט משוכפלים של dōTERRA ואתרי אינטרנט העומדים בדרישותיו של סעיף 9.ד.12. אין למכור באינטרנט מוצרים שהופרדו מערכה או חבילה.
- ג. **מוסדות שירות.** יועצי מוצרים עצמאיים רשאים למכור מוצרים דרך מוסדות שירות הנותנים שירותים הנוגעים למוצרים. לדוגמה, ניתן למכור מוצרים של dōTERRA דרך משרדים מקצועיים, מועדוני בריאות, מוסדות ספא, ומכוני כושר.
- ד. **התאמה.** החברה שומרת לעצמה את הזכות, לפי שיקול דעתה הבלעדי, לתת קביעה סופית באשר לשאלה האם מוסד הוא מקום מתאים למכירתם של המוצרים. הענקת רשות על ידי החברה במקרה מסוים אינה מהווה ויתור של החברה על זכותה לאכוף מדיניות זו במקרים אחרים.
- ה. **מדיניות תערוכות מכירה.** יועצי מוצרים עצמאיים שברצונם להציג, לקדם ולמכור את מוצרי dōTERRA ואת ההזדמנות שלה במסגרת תערוכת מכירה או אירוע ציבורי, רשאים לשכור דוכן או להקים מוצג בתערוכת מכירה, באירוע ציבורי, או ב"כנס" ("כנס"), בכפוף לאישור הכנס על ידי החברה בכתב ולעמידתו של יועץ המוצרים העצמאי

בדרישות הבאות:

1. Complimentar y enviar un Formulario de evento a la Compañía. Este formulario puede encontrarse .1
en la oficina virtual en línea de dōTERRA

2. Para obtener un stand y conseguir derechos exclusivos, la Compañía deberá recibir un formulario .2
solicitando permiso para participar al menos cuatro semanas antes del evento

3. La Compañía se reserva el derecho a permitir un solo stand en representación de la Compañía .3
y sus productos por feria. Solo podrán ofrecerse los productos y/o la oportunidad de dōTERRA
en el stand de la feria comercial. Solo podrán exhibirse o distribuirse materiales de marketing
producidos por dōTERRA. Será necesario adquirir un cartel de Distribuidor independiente de
la Compañía para mostrarlo en el stand. Los derechos exclusivos se otorgan según el criterio
exclusivo de la Compañía

4. El Distribuidor independiente no hará referencia a dōTERRA en ningún tipo de publicidad ni material .4
promocional que implique que dōTERRA participa en la Convención. Por el contrario, cualquier material
promocional o publicidad aprobada por la Compañía debe hacer referencia específica al Distribuidor
independiente como Distribuidor independiente de dōTERRA, incluido cualquier mapa o lista
preparada por el patrocinador de la Convención

5. El Distribuidor independiente no realizará representaciones de ganancias exageradas o no .5
representativas, incluida cualquier afirmación de ingresos que permitan llevar un estilo de vida
acomodado

6. El Distribuidor independiente no utilizará la Convención para promocionar ningún producto, .6
servicio ni oportunidad de negocio distintos del negocio de dōTERRA en el que participe el
Distribuidor independiente

7. Durante la Convención, el Distribuidor independiente debe cumplir personalmente el Manual de .7
política y será responsable de (i) las acciones de cualquier persona que trabaje en el stand de la
Convención, (ii) todos los materiales distribuidos en la Convención, y (iii) todos los demás aspectos
relacionados con la participación en la Convención

8. Además de otras compensaciones establecidas en el Manual de políticas, la Compañía se reserva el .8
derecho a rechazar la participación en futuras Convenciones por cualquier incumplimiento de las
políticas en la Convención

סעיף 14. עסקים בינלאומיים

א. פעילות מותרת בשווקים שאינם פתוחים. לפני פתיחתו הרשמית של שוק מקומי פתוח, הפעילות המותרת ליועץ מוצרים עצמאי בשוק מקומי שאינו פתוח, מוגבלת למתן כרטיסי ביקור ולניהולן של ישיבות שבהן מספר הנוכחים בכל ישיבה נתונה, לרבות יועץ המוצרים העצמאי, אינו עולה על חמישה, לארגון של ישיבות כאמור או להשתתפות בהן. המשתתפים בישיבות כאמור חייבים להיות מכרים אישיים של יועץ המוצרים העצמאי או מכרים אישיים של מכריו האישיים של יועץ המוצרים העצמאי הנוכחים בישיבה. הישיבות חייבות להתקיים בבית או במוסד ציבורי אך אין לקיימן בחדר פרטי בבית מלון. כל טכניקות ה"פנייה הקרה" (שידול אנשים שאינם מכרים אישיים של יועץ המוצרים העצמאי אשר יוצר עמם קשר) אסורות בתכלית האיסור בשווקים מקומיים שאינם פתוחים.

ב. מעשים אסורים בשווקים מקומיים שאינם פתוחים.

1. יועץ מוצרים עצמאי אינו רשאי לייבא מוצרים של החברה, שירותים של החברה, או דוגמיות מוצר של החברה, או לאפשר ייבוא, מכירה, מתנה, או הפצה שלהם.
 2. יועץ מוצרים עצמאי אינו רשאי לפרסם כל סוג של פרסומת או להפיץ חומרי קידום מכירות בנוגע לחברה, למוצריה או להזדמנות, למעט עזרי מכירות שאושרו על ידי החברה, אשר מורשים מפורשות להפצה בשווקים מקומיים שאינם פתוחים.
 3. יועץ מוצרים עצמאי אינו רשאי לשדל או לנהל משא ומתן על איזה שהוא הסכם הנועד לחייב אזרח או תושב של שוק מקומי שאינו פתוח להזדמנות, נותן חסות, רושם מסוים או קו מתן חסות מסוים משוק כאמור. יתרה מכך, יועצי מוצרים עצמאיים אינם רשאים לרשום אזרחים או תושבים של שווקים מקומיים שאינם פתוחים בשוק מקומי פתוח או באמצעות שימוש בהסכמי יועץ מוצרים עצמאי משוק מקומי פתוח, אלא אם האזרח או התושב של השוק המקומי שאינו פתוח מתגורר מגורי קבע, בעת ההרשמה, בשוק המקומי הפתוח ובעל ההרשאה החוקית לעבוד בו. נותן החסות הרושם אחראי לוודא עמידה בדרישות מקום המגורים וההרשאה לעבוד בו. החברות בתאגיד, בשותפות או בגוף משפטי אחר בשוק מקומי פתוח או ההשתתפות בהם אינם, כשלעצמם, קיום של דרישות מקום המגורים או ההרשאה החוקית לעבוד. אם משתתף בזיכיון הפצה אינו מוסר אימות של מקום המגורים וההרשאה לעבוד בעת שהחברה מבקשת זאת ממנו, החברה רשאית, לפי בחירתה, להכריז על מעמדו של יועץ המוצרים העצמאי כבטל מראשיתו.
 4. יועץ מוצרים עצמאי אינו רשאי לקבל כסף או תמורה אחרת, או להיות מעורב בכל עסקה פיננסית עם יועץ מוצרים עצמאי פוטנציאלי אשר שוכר, חוכר, או רוכש מתקנים לשם קידום או ניהול עסקים הקשורים לחברה.
 5. יועץ מוצרים עצמאי אינו רשאי לקדם, לאפשר, או לנהל כל סוג של פעילות החורג מן ההגבלות המפורטות במדריך מדיניות זה או אשר החברה, לפי שיקול דעתה הבלעדי, מחליטה שהוא מנוגד לעסקיה של החברה או לאינטרסים אתיים בהתרחבות בינלאומית.
- ג. **שחיתות.** כל יועצי המוצרים העצמאיים של dōTERRA חייבים לעמוד בכל המגבלות החוקיות החלות בשוק המקומי המגבילות שחיתות, כדוגמת האיסור על שוחד. אדם או ארגון יחשב כמפר מגבלות אלו אם קיימים:
- א. תשלום, הצעה, הרשאה, או הבטחה לשלם כסף או כל דבר בעל ערך לפקיד ממשלה זרה (לרבות פקיד מפלגה או מנהל של קונצרן המצוי בבעלות מדינית), או לאדם אחר כלשהו, תוך ידיעה שהתשלום או ההבטחה יועברו לפקיד זר מתוך מניע מושחת לשם (i) השפעה על מעשה כלשהו או החלטה כלשהי של אותו אדם, (ii) המרצת אותו אדם לעשות, או לא לעשות במחדל, פעולה כלשהי תוך הפרה של חובתו החוקית, (iii) הבטחת יתרון בלתי הולם, או (iv) המרצת אותו אדם לעשות שימוש בהשפעתו על מנת להשפיע על פעולה רשמית או החלטה רשמית בכדי לסייע בהשגתם של עסקים כלשהם עבור, או עם, אדם כלשהו או לשם המשך החזקה בהם, או לשם הפנייתם אל אדם כלשהו.
 - ד. **אין שווקים מקומיים או זיכיונות שהם בלעדיים.** אין כל שווקים מקומיים או זיכיונות שהם בלעדיים. ליועץ מוצרים עצמאי יש זכות לפעול בכל מקום בתוך מדינת מגוריו של יועץ המוצרים העצמאי.
 - ה. **שווקים מקומיים אסורים.** החברה שומרת לעצמה את הזכות לקבוע כי שווקים מקומיים מסוימים שבהם תהא אסורה כל התנהלות טרום שיווקית. בטרם כל פעילות הקודמת לפתיחת השוק בשוק שאינו פתוח, כל אחד מיועצי המוצרים העצמאיים אחראי לוודא דרך קשר ישיר עם החברה, כי השוק המקומי שבו הוא או היא מתכנן/ת לנהל פעילויות אלו אינו שוק מקומי אסור. יועץ מוצרים עצמאי רשאי לקבל רשימה של שווקים מקומיים אסורים באמצעות שיחת טלפון אל החברה.
 - ו. **הפרה של מדיניות בינלאומית.** נוסף על תרופות אחרות הקבועות בחוזה, החברה תהא רשאית לאסור על יועץ מוצרים עצמאי המפר את הוראות סעיף 14 זה, להשתתף בשוק הבינלאומי המושפע מהפרותיו, למשך התקופה שהחברה תחליט שהיא מתאימה. איסור זה יכול לכלול את הבאים, אך אינו מוגבל להם:
 1. ליועץ המוצרים העצמאי יכול שלא תהיה זכות כלשהי להפצה בינלאומית / זכויות מתן חסות בינלאומית בשוק המקומי המושפע;
 2. יועץ המוצרים העצמאי והאנשים שמעל יועץ המוצרים העצמאי בארגון, יכולים שלא להיות זכאים להטבות הנוצרות מפעילותיו של יועץ המוצרים העצמאי וארגון המגויסים של יועץ המוצרים העצמאי בשוק המקומי שבו

מדובר;

3. נוסף על כך, בכל השווקים, למשך תקופה של עד שנה אחת, יכול שיועץ המוצרים העצמאי לא יהא זכאי לזכויות-יתר שבאופן שגרת מוענקות ליועצי מוצרים עצמאיים, כדוגמת הכרה בו באירועים של החברה או בספרות של החברה, וקבלת חומרי הרשמה ליועצי מוצרים עצמאיים חדשים לפני פתיחתו הרשמית של שוק חדש כלשהו.

ז. **אין ויתור על זכויות אחרות.** הוראות סעיף 14 זה אינן יוצרות ויתור של החברה על זכויות אחרות של החברה המצוינות בחוזה זה.

סעיף 15. תשלום מיסי

א. **מס הכנסה.** יועץ מוצרים עצמאי מקבל על עצמו אחריות בלעדית לכל המיסים החלים עליו עקב היותו עצמאי ועקב הכנסותיו כיועץ מוצרים עצמאי של dōTERRA.

ב. **מס מכירות.** dōTERRA מחויבת לפי חוק, לחייב במס ערך מוסף (מע"מ) על מכירותיה ליועצי המוצרים העצמאיים שלה. יועצי מוצרים עצמאיים אחראים לקבוע האם הם נדרשים לעבור הליכי רישום ברשויות המס לצרכי מע"מ, וככל שכן, באחריותם להירשם ולעמוד בכל דרישות המע"מ החלות עליהם בשוק המקומי. מומלץ ליועצי המוצרים העצמאיים להיוועץ ביועצי המס שלהם בנוגע לזכאותם לקבל החזר על המע"מ אותו שילמו על מוצרים שנרכשו מן החברה.

סעיף 16. תביעות חבות מוצר

א. **הגנה של החברה מפני תביעות.** בכפוף למגבלות המפורטות בהוראה זו, dōTERRA תגן על יועצי מוצרים עצמאיים מפני תביעות של לקוחות צד שלישי הטוענים לפגיעה כתוצאה משימוש במוצר, או מפגיעה עקב מוצר פגום. על יועצי המוצרים העצמאיים להודיע מיד לחברה בכתב על כל תביעה כאמור, לא יאוחר מעשרה (10) ימים ממועד מכתבו של תובע צד שלישי שבו נטענת פגיעה כאמור. אי-מתן הודעה לחברה כמפורט לעיל ישחרר את החברה מכל חבות ביחס לאותה תביעה. יועצי מוצרים עצמאיים חייבים לאפשר לחברה ליטול את ההגנה הבלעדית מפני תביעה כאמור, ולהפעיל את שיקול דעתה המוחלט בכל המובנים, לרבות בנוגע לשימוש ביועץ משפטי ולבחירתו כתנאי לחובתה של החברה להגן עליהם.

ב. **חריגים לשיפוי יועץ מוצרים עצמאי.** לחברה לא תהא כל חובה לשפות יועץ מוצרים עצמאי אם:

1. יועץ המוצרים העצמאי לא עמד בהוראות החוזה הנוגעות לחובות ולמגבלות המכסות את חלוקתם ו/או מכירתם של המוצרים; או

2. יועץ המוצרים העצמאי ארז מחדש את המוצר, שינה אותו או עשה בו שימוש לרעה, העלה טענות או נתן הנחיות או המלצות ביחס לשימוש, לבטיחות, ליעילות או לתוצאות, אשר אינן עומדות בספרות המאושרת של החברה; או,

3. יועץ המוצרים העצמאי מיישב או מנסה ליישב תביעה בלא אישורה הכתוב של החברה.

סעיף 17. הגנה על נתונים ושימוש מורשה במידע של יועץ מוצרים עצמאי

א. **הגנה על נתונים:** בתור קבלנים עצמאיים ובלתי תלויים, יועצי המוצרים העצמאיים הינם הגורם השולט במידע אישי, לרבות מידע אישי אודות הלקוחות, שאותם יועצי המוצרים העצמאיים אוספים ומעבדים במהלך פעילויותיהם העסקיות כיועצי מוצרים עצמאיים. יועצי המוצרים העצמאיים אחראים לוודא כי מידע אישי זה מעובד, מאוחסן ומטופל באופן תקין ומדויק בהתאם לדיני הגנת הפרטיות והגנת המידע החלים על השוק המקומי, לרבות תקנת GDPR של האיחוד האירופי מס' 2016/679 (אם היא חלה במקרה של נרשם כאמור). בכך כרוכה, בין היתר, האחריות:

1. לבצע את כל חובותיהם לפי דיני הגנת הפרטיות החלים, לרבות חובות אבטחת מידע וחובות שמירה על סודיות;
 2. לוודא כי האדם אודותיו נאסף מידע, נמסר מידע מתאים בנוגע לשימוש שנעשה בנתוניו האישיים ולעיבודם, לרבות שיתופם של נתוניו האישיים עם החברה ו/או צד שלישי אחר כלשהו (לפי העניין) תוך פירוט מטרתו של אותו שיתוף;
 3. לוודא שיש להם בסיס חוקי לעיבוד המידע האישי, לרבות שיתוף המידע האישי עם החברה וקבלת הסכמת אותו אדם אודותיו נמסר המידע לעיבוד נתוניו האישיים בלא שחלה על נשוא המידע כל חובה לתת את הסכמתו, אם הדבר נדרש לפי דיני הגנת הפרטיות החלים;
 4. לוודא כי האדם אודותיו נמסר המידע יכול להפעיל את כל זכויותיו המוענקות לו לפי דיני הגנת הפרטיות החלים, בקשר עם הגנת הפרטיות, לרבות הזכות לבדוק, הזכות לבקש תיקון, ואפילו לבקש למחוק את המידע האמור;
 5. להתקשר בהסכם בכתב עם הגופים אשר צפויים לעבד מידע כאמור, בהתאם לדיני הגנת הפרטיות החלים;
 6. ליישם צעדים טכניים וארגוניים מתאימים על מנת לוודא ולהיות מסוגלים להוכיח כי עיבודה מידע אישי מבוצע בהתאם לדיני הגנת הפרטיות החלים;
 7. להודיע לחברה, מיד, על כל הפרת פרטיות ממשית או חשד להפרת חובת הפרטיות, בקשר עם מידע אישי אשר מעובד על ידי יועצי מוצרים עצמאיים בקשר עם פעילויותיהם כיועצי מוצרים עצמאיים;
 8. לשותף פעולה באופן מלא עם החברה בכל המאמצים הסבירים והחוקיים למנוע, להקטין או לתקן הפרה של פרטיות מידע אישי של משתמשים כאמור; וכן
 9. במקרה של העברת מידע אישי למדינות מחוץ לישראל, ליישם ולהגן בצורה נאותה על מידע כאמור כנדרש בדיני הגנת הפרטיות החלים.
- ב. רשימות יועצי מוצרים עצמאיים. רשימות יועצי מוצרים עצמאיים וכל אנשי הקשר הנובעים מהם ("רשימות") הן רכוש הסודי של dōTERRA, שהינה הגורם השולט בקשר לעיבוד מידע אישי המופיע באותן רשימות. החברה גזרה, ליקטה, התאימה, ובעת משיכה לשמור על הרשימות, על ידי השקעת זמן, מאמץ, ומשאבים כספיים ניכרים. הרשימות בצורתן הנוכחית והעתידיה מהוות נכס של החברה המעניק יתרון מסחרי וכן סודות מסחריים של החברה. החברה שומרת לעצמה את הזכות לתת רשות לגלות את המידע המצוי ברשימות או מידע אחר אודות יועצי מוצרים עצמאיים, וביכולתה גם לשלול זכות זו, על פי שיקול דעתה.
- ג. **סודיות הרשימות.** יועצי מוצרים עצמאיים המקבלים גישה לרשימות, מסכימים בזאת ומכירים בסודיותן ובטיבן הקנייני של רשימות דיוור אלו, וכי כל שימוש ברשימות אלו או באנשי קשר המופקים מהן, למעט למטרה היחידה של קידום עסקיה של החברה, אסור מפורשות. כמו כן יועצי מוצרים עצמאיים כאמור מסכימים כי המידע הוא רכוש של החברה וכל החומרים המוצעים ליועצי המוצרים העצמאיים אשר יש בהם התייחסות כלשהי לחברה או לתכניתיה יכולים להכיל התייחסות כזו רק באישורה של החברה בכתב ומראש, אשר תינתן לגבי כל הצעה בנפרד.
- ד. **רשימות ספציפיות.** החברה מוסרת ליועצי המוצרים העצמאיים באופן ייחודי, חלק מותאם אישית של הרשימות (להלן בהקשר של הרשימות, "המקבל"). כל אחד מחלקיה של הרשימה הנמסרת מכיל רק מידע שהוא ספציפי לרמתו של המקבל ולארגון המגויסים שלו או שלה.
- ה. **הגבלות על השימוש.** רשימות אלה נמסרות לשימוש המוגבל של המקבל אך ורק על מנת לאפשר את הכשרתו של ארגון המגויסים של המקבל, את התמיכה בו ואת מתן השירות לו, לשם קידום העסקים הקשורים לחברה בלבד. כל אחד מן המקבלים מסכים כי כל שימוש, במסגרת ההיקף המיועד שלו, מהווה הסכם רישיון בלעדי ונפרד בין המקבל לבין החברה.
- ו. **רשימות שייכות לחברה.** רשימות אלו נותרות, בכל עת, רכוש הבלעדי של החברה, והיא רשאית, בכל עת ולפי שיקול דעתה הבלעדי, לתבוע בחזרה את הרשימות ולתפוס בהן חזקה. בהתאם לכך, כל אחד מיועצי המוצרים העצמאיים מסכים:

1. לשמור בסודיות ולא לגלות רשימות או חלק מהמידע המצוי בהן לצד שלישי כלשהו, לרבות, אך לא רק, ליועצי מוצרים עצמאיים קיימים, מתחרים קיימים, והציבור הרחב;
2. להגביל את השימוש ברשימות להיקף השימוש המיועד, שהוא קידום עסקיו של יועץ המוצרים העצמאי הקשורים ל-dōTERRA. אין לעשות שימוש ברשימות אלו לשם זיהוי ושיוך של יועצי מוצרים עצמאיים של dōTERRA להזדמנויות מסחריות אחרות ופעילויות מסחריות אחרות;
3. כי כל שימוש או גילוי של הרשימות מחוץ לאלו המורשים בסעיף זה, או לטובת כל צד שלישי, מהווה שימוש לרעה, גזל, והפרה של הסכם הרישיון של המקבל, אשר גורמת לחברה נזק בלתי הפיך;
4. כי, בעת כל הפרה של סעיף זה, המקבל מסכים כי לחברה יינתן תרופה מוסכמת של סעד מניעת, המונעת את אותו שימוש לפי הדינים הלאומיים או המקומיים החלים, והוא ישיב ויחזיר מיד לחברה את כל הרשימות שהומצאו קודם לכן למקבל לפי בקשת החברה, וכי ההתחייבויות לפי סעיף זה תעמודנה בתוקפן לאחר סיומו של החוזה של המקבל.
- ז. **תרופות של החברה להפרה.** החברה שומרת לעצמה את הזכות לפעול להשגת כל התרופות המתאימות לפי הדינים החלים על מנת להגן על זכויותיה במידע הסודי והקנייני הנזכר לעיל והמכוסה על ידי הרשימות. כל הימנעות מפעולה להשגת תרופות אפשריות, לא תהווה ויתור של החברה על אותן זכויות.

סעיף 18. הגבלת אחריות

בכפוף לאמור במדריך מדיניות זה, dōTERRA אינה נותנת כל מצג או התחייבויות במפורש או במשתמע ביחס למוצרי dōTERRA לרבות בנוגע למצבם, סחירותם, כשירותם למטרה מסוימת או השימוש בהם על ידי יועצי המוצרים העצמאיים. החברה לא תחוב בכל:

- א. הפסדים או נזקים מיוחדים, עקיפים, אגביים, עונשיים, או תוצאתיים, הנובעים מהפעלת המוצרים או מן השימוש בהם, או הקשורים לכך, לרבות הפסדים או נזקים הנובעים מהפסד הכנסה או רווחים, אי-מימושו חיסכון או הטבות אחרות, נזק לציד, וכן תביעות נגד יועץ המוצרים העצמאי על ידי אדם שלישי כלשהו, אף אם לחברה נמסר מידע אודות האפשרות שאותם נזקים יקרו;
 - ב. פיצויים (בלא קשר לטיבם) על כל עיכוב או אי-עמידה של החברה בביצוע חובותיה לפי החוזה בשל כל סיבה שמחוץ לשליטתה הסבירה; או
 - ג. טענות שהפכו לנשוא הליך משפטי נגד החברה יותר משנה אחת לאחר האירוע הנטען.
- על אף האמור בכל הוראה אחרת שבחוזה, הסכום הכולל בו יכולה לחוב החברה בגין מדריך מדיניות זה יעלה על הסכומים שהחברה קיבלה בפועל מאת יועץ המוצרים העצמאי לפי תנאי החוזה של יועץ המוצרים העצמאי.
- ד. החברה אינה מגבילה או מחריגה את החבות שלה על מקרי מוות או נזק גוף שנגרמו עקב התרשלות שלה או כל חבות אחרת שלא תוחרג או תוגבל כדין, וכל הוראותיו של חוזה זה כפופות לפסקה ד' זו.

סעיף 19. צעדים משמעותיים

א. **זכויות המותנות בביצוע.** זכויותיו של יועץ מוצרים עצמאי לפי החוזה, מותנות בעמידת יועץ המוצרים העצמאי בתנאי החוזה, וכפופות להמשך עמידה בתנאים כאמור. במועד בו יחדל יועץ מוצרים עצמאי לעמוד בחובותיו או חובותיה כמפורט בחוזה, זכויותיו של יועץ המוצרים העצמאי יחדלו. החברה רשאית לקבוע אי עמידה של יועץ מוצרים עצמאי בתנאי מתנאי החוזה, באופן מלא או חלקי, מבלי שהחברה תוותר על זכויותיה ותורפותיה לפי החוזה.

ב. **צעדים משמעותיים אפשריים.** אם יועץ מוצרים עצמאי מפר תנאי כלשהו מתנאי החוזה או עוסק בפעולות בלתי חוקיות, מרמות, מטעות, או שאינן אתיות, dōTERRA רשאית, לפי שיקול דעתה הבלעדי, לנקוט בצעדים

משמעותיים אשר היא רואה כמתאים בנסיבות העניין. בין הצעדים שהחברה תהא רשאית לנקוט נגד יועץ המוצרים העצמאי הינם:

1. לתת ליועץ המוצרים העצמאי אזהרה או נזיפה, בעל-פה ו/או בכתב;
2. לפקח באופן צמוד אחר התנהגותו של יועץ המוצרים העצמאי לאורך פרק זמן קצוב על מנת לוודא ביצוען של החובות החוזיות;
3. לחייב את יועץ המוצרים העצמאי לספק לחברה ערובות נוספות לכך שכל פעולותיו יבוצעו תוך עמידה בתנאי החוזה. ערובות נוספות יכולות לכלול דרישה מיועץ המוצרים העצמאי לנקוט פעולות מסוימות במאמץ להקטין או לתקן אי עמידה בתנאי ההסכם;
4. לשלול או להשעות זכויות-יתר שהחברה מעניקה מעת לעת או לחדול מביצוע חובותיה של החברה לפי החוזה, לרבות, אך לא רק, מתן מענקים, הכרה ביועץ המוצרים העצמאי במסגרת אירועי החברה ו/או פרסומי החברה, השתתפות באירועים שהחברה מעניקה להם חסות, ביצוע הזמנות מוצרים, קידום מכירות במסגרת תכנית תגמול המכירות, גישה למידע ורשימות של החברה, או השתתפותו של יועץ המוצרים העצמאי בתכניות אחרות או הזדמנויות אחרות של החברה;
5. להפסיק או להגביל תשלום הטבות ממכירות של יועץ המוצרים העצמאי או של ארגונו של יועץ המוצרים העצמאי או מחלק כלשהו מהן;
6. להטיל קנס, שניתן להטילו מיד או לנכותו במקור מתשלומי הטבות עתידיים;
7. לבנות מחדש את כל ארגונו של יועץ המוצרים העצמאי או לשנות את הארגון (כולו או חלקו);
8. לעדכן את מעמדו של יועץ המוצרים העצמאי;
9. להשעות את יועץ המוצרים העצמאי, דבר שעלול להוביל לסיום או להצבה מחדש תוך קביעת תנאים או מגבלות;
10. להביא לידי סיום את זיכיון ההפצה של יועץ המוצרים העצמאי; וכן
11. לבקש סעד מניעתי או תרופות אחרות אפשריות בהתאם לדין.

ג. **חקירה.** הנוהל הבא יחול כאשר dōTERRA חוקרת הפרה נטענת של החוזה:

1. החברה תודיע ליועץ המוצרים העצמאי בעל-פה ו/או תשלח הודעה בכתב אודות ההפרה הנטענת של החוזה על ידי יועץ המוצרים העצמאי. כל אחד מיועצי המוצרים העצמאיים מסכים כי מערכת היחסים שבינו לבין החברה היא חוזית כתובה. בהתאם לכך, החברה לא תכבד כל טענה של יועץ מוצרים עצמאי לפיה מערכת היחסים היא, או הייתה, מעין-חוזית, נבעה באופן משתמע מנוהג מתמשך כלשהו או מדרך פעולה מתמשכת כלשהי, אושרה בעל-פה על ידי עובד של החברה באופן המנוגד לתנאי החוזה, או משתמעת בדרך אחרת מעובדה.
2. במקרה שבו נשלחת הודעה בכתב, החברה תיתן ליועץ המוצרים העצמאי עשרה ימי עסקים ממועד שליחת ההודעה, שבמהלכם יהא יועץ המוצרים העצמאי רשאי להציג בפני החברה את כל המידע הנוגע לאירוע לשם בדיקתו על ידי החברה. החברה שומרת לעצמה את הזכות לאסור על פעילות (לדוגמה, ביצוען של הזמנות, מתן חסות, שינוי מידע של יועץ מוצרים עצמאי, קבלת הטבות, וכו') של זיכיון ההפצה שבו מדובר מעת שליחת ההודעה ועד שהחברה תיתן החלטה סופית.
3. על בסיס כל מידע שהתקבל ממקורות מקורבים ומחקירת ההצהרות והעובדות על ידי החברה, הנבחנים יחד עם מידע הנמסר לחברה במהלך תקופת התשובה שניתנה ליועץ המוצרים העצמאי, החברה תקבל החלטה סופית בנוגע לסנקציה ולסעד המתאימים, שעשויים לכלול את ביטולו של החוזה עם יועץ המוצרים העצמאי. החברה תודיע מיד ליועץ המוצרים העצמאי על החלטתה. כל התרופות תהיינה בתוקף נכון למועד שבו נשלחת ההודעה על החלטתה של החברה.

4. מידע נוסף המתאר מתווה לערעור על החלטת החברה ומדיניות יישוב הסכסוכים של החברה המצוינת בסעיף 22.ג למדריך מדיניות זה יסופק מאת החברה לפי בקשת יועץ המוצרים העצמאי.

ד. **בקשה להביא את ההסכם לידי סיום.** מבלי לגרוע מהוראות סעיף 6 לעיל, יועץ מוצרים עצמאי רשאי להביא את החוזה לידי סיום בכל עת ומכל סיבה שהיא באמצעות שליחת הודעה בכתב לחברה על רצונו כאמור, בכתובת israel@doterra.com או בעל-פה במשרדה של החברה בכתובת: סוקולוב 34, רמת השרון, ישראל, או בטלפון במספר +972-37630839, בדואר רשום, או דרך אתר האינטרנט של החברה. לאחר קבלת הבקשה האמורה, ביטולו של החוזה יכנס לתוקף בתוך 3 ימים (או בתוך 6 ימים ממשלוח אותה בקשה אם נשלחה לחברה באמצעות דואר רשום). אדם שזיכיון ההפצה שלו בא לידי סיום לא יהא רשאי לשוב ולהירשם כיועץ מוצרים עצמאי למשך שישה חודשים ממועד פעילותו האחרונה כיועץ מוצרים עצמאי במקרים בהם יועץ המוצרים העצמאי הגיע לדרגת מוביל או לדרגה נמוכה מכך. אולם אם יועץ המוצרים העצמאי הגיע לדרגת כסף או לדרגה גבוהה מכך, האדם מחויב להמתין שנים-עשר חודשים בטרם יוכל להירשם שוב כיועץ מוצרים עצמאי אצל dōTERRA. פעילות אחרונה כוללת, גם אך לא רק, רכישת מוצר, גיוס יועצי מוצרים עצמאיים אחרים או הרווחת הטבות. כל החובות בנוגע לסודיותו של מידע וליועצי המוצרים העצמאיים יוותרו בתוקפן לאחר סיום החוזה, לרבות, אך לא רק, החובות המתוארות בסעיף 12 ובסעיף 17.

ה. **סיום ההסכם מרצון.** כאשר יועץ מוצרים עצמאי מביא את החוזה לידי סיום מרצונו האישי, החשבון של אותו יועץ מוצרים עצמאי מועבר למצב מושעה למשך תקופה בת שנים-עשר חודשים ממועד הפעילות האחרונה, ולאחר אותה תקופה החשבון מובא לידי סיום בפועל והחברה מסירה אותו משרשור הארגון. במילים אחרות, חשבון מושעה נותר על גבי שרשור הארגון עד למועד בו החברה מסירה אותו בפועל; אין כל "הצטברות" של מגויסים במהלך תקופת ההשעיה. עם זאת, עקב דחיסת תכנית תגמול המכירות, הנפח יצטרך מעבר ליועץ המוצרים העצמאי המושעה, ויאפשר תשלום מרבי.

ו. **חוסר פעילות.** החברה רשאית להביא זיכיון הפצה לידי סיום אם זיכיון ההפצה אינו פעיל או אם דמי החידוש השנתיים לא שולמו.

ז. **המבקש הנוסף מחייב את זיכיון ההפצה.** מעשהו של משתתף כלשהו או מבקש-במשותף כלשהו בזיכיון הפצה, או בן זוג או שותף של יועץ מוצרים עצמאי, ניתן לייחוס לזיכיון ההפצה, ובאופן כללי ניתן להחיל את כל התרופות הנחוצות עקב אותו מעשה של המבקש הנוסף (לרבות סיומו של החוזה) על זיכיון ההפצה.

ח. **מגבלת זמן על תביעות שהוגשו.** החברה לא תבדוק טענה בדבר הפרה של התנאים והמגבלות של החוזה, אשר לא הובאה לתשומת לבו של החברה בתוך שנתיים מתחילת ההפרה הנטענת. אי-דיווח על הפרה בתוך התקופה בת שנתיים יוביל לכך שהחברה לא תמשיך לבחון את הטענות על מנת למנוע מתביעות סרק להפריע לפעילויותיהם העסקיות הנמשכות של זיכיונות ההפצה. דיווחים על הפרות חייבים להיות בכתב ולהישלח לידי המחלקה המשפטית של dōTERRA.

ט. **פעולה נגד יועץ מוצרים עצמאי.** החברה רשאית לנקוט בפעולות נגד יועץ מוצרים עצמאי כמתואר בסעיף 19 זה למדריך המדיניות או בכל סעיף אחר בחוזה, אם החברה החליטה לפי שיקול דעתה הבלעדי, שהתנהגות יועץ המוצרים העצמאי או התנהגות משתתף בזיכיון ההפצה הינה פוגעת ברווחי רשת המפיצים או החברה, משבשת אותה, או מזיקה לה.

סעיף 20. שינויים בחוזה

א. **תיקונים במתן הודעה בת שלושים ימים.** dōTERRA שומרת לעצמה את הזכות לבצע כל תיקון או שינוי בחוזה ו/או בתכנית תגמול המכירות, על ידי מתן הודעה מוקדמת בכתב לפחות שלושים ימים מראש, באמצעות פרסומיה של החברה, באמצעות דיוור נפרד, או על ידי פרסום באינטרנט באתר(י) האינטרנט של החברה, ובלבד שהחברה תיתן הודעה בכתב ולפחות 60 ימים מראש על כל שינוי הנוגע להתחייבויות הכספיות של יועץ המוצרים העצמאי. יועצי המוצרים העצמאיים מסכימים כי לאחר שלושים ימים (או שישים ימים, לפי העניין) ממועד פרסום הודעה כאמור, כל תיקון או שינוי ייכנס לתוקפו וישולב באופן אוטומטי בחוזה ו/או בתכנית תגמול המכירות, בין החברה לבין יועצי המוצרים העצמאיים שלה, כהוראה תקפה ומחייבת. בכך שהאדם ממשיך לפעול כיועץ מוצרים עצמאי, או בכך שהינו מבצע פעילות במסגרת זיכיון ההפצה, לרבות רכישת מוצרים, גיוס יועצי מוצרים עצמאיים אחרים, או זכייה בהטבה, לאחר שהתיקונים או השינויים נכנסו לתוקפם, יועץ מוצרים עצמאי מביע את הסכמתו לתנאים החדשים של החוזה ו/או של תכנית תגמול המכירות.

ב. **תיקונים מחייבים את יועצי המוצרים העצמאיים.** יועצי מוצרים עצמאיים יהיו כפופים לכל תיקון שיבוצע למדריך מדיניות זה, לחוזה, ו/או לתכנית תגמול המכירות משנודע להם על השינוי דרך ערוץ תקשורת רשמי כלשהו של dōTERRA לרבות אתר האינטרנט של החברה, הודעות דוא"ל, הידיעות שלה או פרסומים אחרים או דואר שנשלח אל יועץ המוצרים העצמאי, ובלבד שהחברה נתנה הודעה בכתב ומראש לפחות 60 ימים מראש על כל שינוי בהתחייבויותיו הכספיות של יועץ המוצרים העצמאי. על ידי הזמנת מוצרים או הסכמה לקבל תשלומי הטבה יועצי המוצרים העצמאיים מאשר כי הינו מסכים באופן מתמשך לחוזה ולכל תיקוניו, לרבות הסכמתו להיות מחויב להוראות החוזה.

סעיף 21. חליפים ותביעות

א. **תוקף מחייב והטבות מתמשכות.** החוזה יחייב וכן יחול לטובת הצדדים לו, חליפיהם והנמחים שלהם בהתאמה.

ב. **העברת מעמד זיכיון הפצה.** למעט אם צוין אחרת במדריך מדיניות זה, יועץ מוצרים עצמאי רשאי להקנות את נכסי זיכיון ההפצה שלו, למכרם, להעבירם, או להמחותם בדרך אחרת אם הדבר מותר לפי החוזה והדין החל (לרבות מכירה, מתנה, או הורשה), אולם יועץ המוצרים העצמאי נדרש לקבל את הסכמת החברה בכתב ומראש. נכסים בצורת תביעות לפיצוי או יישוב התחייבויות חוזיות מאת החברה או על ידה, לא יוכרו על ידי החברה כנכסים של הנעבר עד אשר החברה קיבלה הודעה בכתב אודות ההעברה ולאחר שנתנה את הסכמתה הכתובה להעברה כאמור. זיכיון ההפצה המועבר יהיה כפוף לכל הפעולות התרופתיות אשר ננקטו בהתאם לחוזה ואשר התעוררו בטרם ההעברה.

1. מיד עם מתנה, מכירה, העברה, המחאה או הקניה אחרת של זיכיון הפצה, נוצר זיכיון הפצה חדש. חרף העובדה שנוצר זיכיון הפצה חדש, זיכיון ההפצה החדש יתפוס את מקומו של זיכיון ההפצה הקודם מבחינה ארגונית. יתרה מכך, אלא אם החברה הסכימה לכך מפורשות בכתב, היתרה בחשבונות החייבים, הנפח האיש, נקודות תכנית התגמול על הנאמנות, ותאריך ההרשמה יישמרו בידיו של זיכיון ההפצה הקודם.

2. למטרות הרשמה מחדש כיועץ מוצרים עצמאי, פעולות המתנה, מכירה, העברה או המחאה ייחשבו כהבאה לידי סיום ביחס למעביר. במילים אחרות, יועץ מוצרים עצמאי אשר נותן, מוכר, מקנה או מעביר בדרך אחרת את זיכיון ההפצה שלו או שלה חייב לחכות שישה חודשים (אם בדרגת מוביל או בדרגה נמוכה יותר) או שנים-עשר חודשים (אם בדרגת כסף או בדרגה גבוהה יותר) ממועד הסיום הרשמי (או מועד רכישת המוצרים האחרונה, אם הוא מוקדם ממועד הסיום הרשמי או ממועד ההעברה) על מנת להירשם שוב. יועץ מוצרים עצמאי אינו רשאי למכור, להקנות, להמחות, או להעביר בדרך אחרת כל זכות המוקנית לפי החוזה לאדם כלשהו או גוף כלשהו בלא הסכמתה המפורשת של החברה בכתב ומראש. יועץ מוצרים עצמאי רשאי להאציל את אחריותו או אחריותה, אך הוא האחראי הסופי לשם ווידוא עמידה בדרישות החוזה ובדרישות הדינים החלים. כל אדם העובד עם יועץ המוצרים העצמאי או עבורו כחלק מזיכיון ההפצה שלו או שלה יעשה כן רק תחת פיקוחו הישיר של יועץ המוצרים העצמאי.

ג. **הורשה של זיכיון ההפצה.** במקרה שיועץ מוצרים עצמאי מת או נעשה בלתי כשיר, ארגונו של אותו יועץ מוצרים עצמאי יעבור ליורשיו החוקיים של אותו יועץ מוצרים עצמאי לפי הדינים החלים. על היורשים להודיע מיד לחברה בכתב על אותו אירוע ולהמציא את המסמכים המתאימים.

ד. **פעילות זיכיון ההפצה במהלך העברה.** במהלך התקופה שבה תלוי ועומד הליך גירושין או הליך פירוק תאגיד, הצדדים חייבים לנקוט אחת משיטות הפעולה הבאות:

1. אחד מן הצדדים רשאי, בהסכמתו(ם) של האחר(ים), להפעיל את זיכיון ההפצה לפי המחאה בכתב שלפיה בן הזוג המוותר, בעלי המניות המוותרים, השותפים המוותרים או הנאמנים המוותרים מעניקים לחברה הרשאה לבצע עסקים ישירות ואך ורק עם בן הזוג האחר או עם בעל המניות האחר שאינו מוותר, השותף האחר שאינו מוותר או הנאמן האחר שאינו מוותר.

2. הצדדים רשאים להמשיך להפעיל את זיכיון ההפצה יחד על בסיס של "עסקים כרגיל", ובמקרה כזה כל הגמול שמשלמת החברה ישולם במשותף על שמותיהם של יועצי המוצרים העצמאיים או על שמו של הגוף אשר עתיד להתחלק ביניהם כפי שהסכימו ביניהם באופן עצמאי.

ה. **זיכיונות הפצה אינם ניתנים לחלוקה לחלקים.** בשום מקרה לא יחולק לחלקים ארגונים של בני זוג אשר מתגרשים

או של גוף עסקי העובר הליך פירוק. בדומה לכך, החברה לא תפצל בשום מקרה צ'קים של הטבות בין בני זוג אשר מתגרשים או יועצי מוצרים עצמאיים של ארגונים אשר עוברים הליך פירוק. החברה תכיר רק בארגון אחד ותיתן רק צ'ק הטבה אחד לכל זיכיון הפצה בכל מחזור הטבות. צ'קים יינתנו תמיד לאותו היחיד או אותו הגוף. במקרה שצדדים להליך גירושין או הליך חיסול אינם יכולים ליישב מחלוקת סביב הקנייתן של הטבות והבעלות בעסק, החברה תהא רשאית להביא לידי סיום את חוזהו של יועץ המוצרים העצמאי.

- ו. **הליכים בבית המשפט.** יועצי מוצרים עצמאיים המעורבים בהליכים בבית משפט על הבעלות בזיכיון הפצה או על ניהולו של זיכיון הפצה מחויבים להודיע לבית המשפט כי זיכיון ההפצה אינו ניתן לחלוקה לחלקים, וכי החברה לא תחלק לחלקים ארגון או צ'קים של הטבות. הצו הסופי חייב להמחות מפורשות את הבעלות בזיכיון ההפצה.
- ז. **תקופת המתנה עד רישום חוזה.** אם בן זוג לשעבר או גוף לשעבר [של] יועץ מוצרים עצמאי ויתר באופן מלא על כל הזכויות בזיכיון ההפצה המקורי שלו, לאחר הויתור הוא יהיה חופשי להירשם תחת כל נותן חסות בו יבחר, כל עוד הוא עומד בדרישות תקופת המתנה המפורטות בסעיף 2.ב.21 למדריך מדיניות זה. עם זאת, במקרה כאמור, לבן הזוג לשעבר או לשותף לשעבר לא תהייה זכויות כלשהן ביועצי מוצרים עצמאיים כלשהם בארגון שלו לשעבר או בלקוחות לשעבר כלשהם. עליו לפתח את העסק החדש באותו האופן שבו היה עושה זאת כל יועץ מוצרים עצמאי חדש אחר.

סעיף 22. שונות

א. ויתור

ויתור של dōTERRA על הפרה כלשהי של הוראה כלשהי שבחוזה על ידי יועץ מוצרים עצמאי חייב להיות בכתב, ולא יפורש כויתור על כל הפרה מאוחרת או נוספת. אם החברה לא הפעילה זכות כלשהי או זכות ייחודית כלשהי בהתאם לחוזה, לא יפורש או ישמש כויתור של החברה על אותה זכות או זכות מיוחדת.

ב. החוזה משולב

1. החוזה הינו הנוסח הסופי והמחייב המרכז את ההבנות וההסכמות שבין החברה לבין יועץ מוצרים עצמאי בכל הנוגע לעניינים בהם הוא עוסק, והוא בא במקום כל מזכרי הבנות קודמים או מקבילים (הן בעל-פה והן בכתב) שבין הצדדים. החוזה מבטל את כל ההערות, המזכרים, ההדגמות, הדיונים והתיאורים הקודמים הנוגעים לנושאים המוזכרים במסגרת חוזה זה. אין לשנות או לתקן את החוזה באופן השונה מזה הכתוב בחוזה. אין לסתור את קיומו של החוזה באמצעות הבאת הסכם קודם שנערך בעל-פה או בכתב, כראיה.

2. אם תתגלה אי-התאמה בין תנאי החוזה לבין הצהרות בעל-פה שנתן עובד כלשהו של החברה ליועץ מוצרים עצמאי כלשהו, התנאים והדרישות הכתובים בחוזה יגברו.

ג. **יישוב סכסוכים.** במקרה של סכסוך, טענה, שאלה, או חילוקי דעות, או עניין אשר נובע מן החוזה או מהפרתו או קשור אליהם, לרבות כל שאלה בנוגע לקיומו, תקפותו או סיומו של החוזה, הצדדים לחוזה זה יעשו את מיטב מאמציהם ליישב ביניהם את המחלוקת, הטענה, השאלה, או חילוקי הדעות. לשם כך, הם ייוועצו וינהלו משא ומתן זה עם זה בתום לב, ומתוך הכרה באינטרסים המשותפים שלהם, ינסו להגיע לפתרון צודק וישר שישיב את רצון שני הצדדים. ככל שלא הצליחו להגיע לפתרון כאמור בתוך 60 ימים, אזי, במתן הודעה על ידי צד אחד לאחר, כל המחלוקות, הטענות, השאלות, או חילוקי הדעות יוכרעו באופן סופי על ידי בוררות שתתנהל על פי חוק הבוררות הישראלי. מספר הבוררים יהא שלושה. מושבה, או מקומה המשפטי, של הבוררות יהא בעיר תל אביב (ישראל), והשפה שבה יעשה שימוש במסגרת הליכי הבוררות תהא עברית. הסכמה זו לקיים בוררות תעמוד בתוקפה גם לאחר סיום או פקיעה של החוזה. חרף הוראת בוררות זו, האמור בחוזה זה לא ימנע מ-dōTERRA לפנות לכל בית משפט בעל סמכות שיפוט ולקבל ממנו צו עיקול, צו מניעה זמני, צו מניעה מקדים, צו מניעה קבוע, או סעד אחר העומד לשם הבטחת האינטרס של dōTERRA ולשם ההגנה עליו בטרם, במהלך, או לאחר הגשת נושא לדין במסגרת בוררות או הליך אחר או עד למתן החלטה או פסק בקשר עם בוררות או הליך אחר.

ד. **התדיינות ותביעות.** על מנת להגן על dōTERRA, נכסיה, והמוניטין שלה מפני תביעות או סכסוכים הנוצרים על ידי צדדים שלישיים חיצוניים (שאינם יועצי מוצרים עצמאיים), החברה דורשת כי יועץ המוצרים העצמאי הרלוונטי

יודיע מיד לחברה, במקרה בו יועץ מוצרים עצמאי מואשם בהפרה כלשהי של זכות קניינית של צד שלישי חיצוני (שאינו יועץ מוצרים עצמאי) הנובעת מנכס קנייני של החברה, או אם יועץ המוצרים העצמאי נעשה נשוא של טענה כלשהי או תביעה כלשהי הנוגעת להתנהגותו, בקשר לעסקיו של אותו יועץ מוצרים עצמאי או לפעולה אחרת כלשהי אשר משפיעה באופן שלילי, בין במישרין ובין בעקיפין, על החברה, המוניטין שלה, או נכס מוחשי או בלתי מוחשי כלשהו שלה או אשר מציבה אותם, בין במישרין ובין בעקיפין, בסיכון. החברה רשאית, על חשבונה ולאחר מתן הודעה סבירה, לנקוט בכל פעולה שהיא רואה כנחוצה בנסיבות העניין (לרבות, אך לא רק, לנהל לבדה את ההתדיינות המשפטית או דיון לפשרה בנוגע לכך) על מנת להגן על עצמה, על המוניטין שלה, ועל רכוש המוחשי והבלתי מוחשי. יועץ המוצרים העצמאי לא ינקוט כל פעולה בנוגע לאותה טענה ותביעה, אלא אם החברה הסכימה, כאשר החברה לא תמנע ממך הסכמתה באופן בלתי סביר.

ה. **הדין החל.** הדין אשר יחול על היחסים בין הצדדים ואשר יחייב את הצדדים הינו הדין החל במדינת ישראל.

ו. **התיישנות.** יועצי המוצרים העצמאיים מסכימים כי, חרף כל הוראת התיישנות המנוגדת לאמור להלן, כל תביעה או תובענה שיועץ מוצרים עצמאי ירצה להגיש נגד dōTERRA בשל כל מעשה או מחדל הנוגע לחוזה חייבת להיות מוגשת בתוך שנה אחת (1) ממועד המעשה או המחדל הנטען אשר הוליד את התביעה או את עילת התביעה. הימנעות מהגשת תובענה כאמור בתוך הזמן המותר יפעל ממחסום מפני הגשת תביעות נגד dōTERRA על אותו מעשה או מחדל. יועץ המוצרים העצמאי מוותר על כל הטענות או הזכויות בדבר החלת הוראת התיישנות אחרת כלשהי.

ז. **הפרדת הוראות.** אילו מן ההוראות שבחוזה זה, אשר הינה אסורה, מבוטלת באופן שיפוטי, או שהופכת בדרך אחרת לבלתי ניתנת לאכיפה בתחום שיפוט כלשהו, תהא חסרת תוקף בהיקף הצר ביותר אשר ניתן לפירוש בהתאם לאיסור, הבטלות, או היעדר יכולת האכיפה באותו תחום שיפוט, ורק בתוך אותו תחום שיפוט. אילו מן ההוראות שבחוזה זה אשר הינה אסורה, מבוטלת באופן שיפוטי או בלתי אכיפה, לא תביא לבטלות הוראות אחרות בחוזה ולא תהפוך אותן לבלתי ניתנות לאכיפה, ואלו גם לא יהיו בטלות או יהפכו לבלתי ניתנות לאכיפה בתחום שיפוט אחר כלשהו.

ח. **כוח עליון.** הצדדים לחוזה לא יהיו אחראים לכל הימנעות או עיכוב בביצוע של התחייבויות כלשהן לפי חוזה זה הנגרמים על ידי כוח עליון, שיטפון, שריפה, מלחמה או אויב ציבורי.

ט. **כותרות.** הכותרות שבחוזה הן צורך נוחות ההפניה בלבד, ולא יגבילו או ישפיעו בדרך אחרת על תנאי או הוראה של החוזה.

י. **הודעות.** אלא אם נאמר אחרת במסגרת החוזה, כל הודעה או תקשורת אחרת שנתבקש לתת או שמותר לתת לפי החוזה תהא בכתב ותימסר באופן אישי, תועבר באמצעות פקס או תישלח בדואר רשום או דואר אקספרס בתשלום מראש. אלא אם נאמר אחרת בחוזה, הודעות תישבנה כאילו ניתנו בעת מסירתן האישית, או אם שודרו בפקס, יום אחד לאחר מועד המשלוח, או אם נשלחו בדואר, חמישה ימים לאחר מועד השליחה בדואר אל כתובת החברה או אל כתובתו של יועץ המוצרים העצמאי כפי שזו נמסרה בטופס ההסכמה של יועץ המוצרים העצמאי, אלא אם התקבלה על ידי החברה הודעה על שינוי כתובת. לחברה תהא הזכות, כשיטה חלופית למתן הודעה לפי סעיף זה, לעשות שימוש בתוכנות דיוור, אתרי אינטרנט של החברה, או ערוצים רגילים אחרים של תקשורת עם יועצי מוצרים עצמאיים.