dōTERRA® | EUROPE

Manuale delle Procedure

SEZIONE 1 Introduzione 2

SEZIONE 2 Definizioni 2

SEZIONE 3 Codice etico 4

SEZIONE 4 Il rapporto dell'Incaricato con la Società 5

SEZIONE 5 Acquisto di prodotti 7

SEZIONE 6 Resi di prodotti 8

SEZIONE 7 [Omissis] 10

SEZIONE 8 Iscrizione o sponsorizzazione di un Incaricato 10

SEZIONE 9 Posizionamento e divieto di mutamento di linea di sponsorizzazione 12

SEZIONE 10 Piano Compensi 14

SEZIONE 11 Dichiarazioni relative ai prodotti ("claims") 21

SEZIONE 12 Pubblicità e uso dei diritti di proprietà intellettuale di dōTERRA 21

SEZIONE 13 Manifestazioni Fieristiche 27

SEZIONE 14 Attività Internazionali 28

SEZIONE 15 Tassazione e contributi previdenziali 29

SEZIONE 16 Risarcimento danni per responsabilità da prodotto 30

SEZIONE 17 Utilizzo delle informazioni relative all'Incaricato e Protezione dei datiand Data Protection 30

SEZIONE 18 Limitazione di responsabilità 32

SEZIONE 19 Provvedimenti disciplinari 33

SEZIONE 20 Modifiche contrattuali 35

SEZIONE 21 Successori (eredi). Pretese 35

SEZIONE 22 Miscellanea. 36

© 2025 dōTERRA Holdings, LLC

SEZIONE 1 Introduzione

Il presente Manuale riporta le Procedure adottate da dōTERRA® ed applicate al rapporto dell'Incaricato alle Vendite a Domicilio (di seguito, anche il "Manuale"), ed integra i "Termini e le Condizioni" contenuti nella "DOMANDA DI NOMINA E CONTRATTO DELL'INCARICATO ALLE VENDITE A DOMICILIO" (di seguito, anche l'"Accordo dell'Incaricato"), del quale ne è parte integrante ed essenziale. Il Manuale l'Accordo dell'Incaricato costituiscono l'intero accodo contrattuale (di seguito, anche il "Contratto") tra dōTERRA (EUROPE) LTD. - SEDE SECONDARIA in Italia e l'Incaricato alle Vendite a Domicilio (di seguito, anche l'"Incaricato").

In caso di mancato rispetto, da parte dell'Incaricato, delle disposizioni di cui al presente Manuale, e/o del Contratto, la Società potrà, a propria discrezione, applicare i seguenti provvedimenti: cessazione della nomina ad Incaricato; perdita del diritto di sponsorizzare altri Incaricati; perdita del diritto a ricevere provvigioni e/o altri corrispettivi; perdita dei riconoscimenti da parte della Società e sospensione dell'esercizio di, ovvero perdita di, altri diritti riconosciuti all'Incaricato e/o livelli eventualmente raggiunti da quest'ultimo nell'ambito della struttura di vendita di dōTERRA, secondo quanto quivi previsto, e salva, comunque, l'applicazione di qualsivoglia ulteriore altro rimedio esperible dalla Società previsto dal Contratto (inclusa, ma non solo, la risoluzione ex lege del Contratto) e/o dalla vigente normativa.

A. **"Mission" aziendale** dōTERRA si impegna a condividere i benefici degli olii essenziali, il cui utilizzo potrebbe comportare un miglioramento della qualità della vita dell'individuo. dōTERRA persegue tale "mission" nei seguenti modi:

   1. Scoprendo e sviluppando i prodotti a base di olii essenziali della più alta qualità attraverso l'attività di team di professionisti altamente qualificati, che comprendono botanici e chimici;
   2. Producendo prodotti a base olii essenziali caratterizzati dai più elevati standard di qualità, purezza e sicurezza utilizzabili nel settore di riferimento; standard che hanno ottenuto la certificazione c.d. "CPTG" (Certified Pure Therapeutic Grade®);
   3. Promuovendo le vendite dei prodotti anzidetti attraverso propri Incaricati che presentano ed illustrano i prodotti stessi, spiegandone l'utilizzo;
   4. Fornendo opportunità formative per coloro che siano interessati ad apprendere come gli olii essenziali possano essere utilizzati anche quali prodotti per il -possibile- benessere personale.

B. **Valori di dōTERRA:** dōTERRA svolge la propria attività in modo tale da agire positivamente sulle persone, sui clienti, sui consulenti, sui dipendenti, sui fornitori e sui partner con cui la stessa entra in contatto, nei seguenti modi:

   1. Esercitando la propria attività con la massima onestà ed integrità morale;
   2. Trattando tutti con educazione e rispetto;
   3. Interagendo con gli altri con spirito di assistenza e supporto;
   4. Lavorando duramente e gestendo con saggezza l'utilizzo delle risorse aziendali;
   5. Promuovendo la realizzazione di un ambiente di lavoro in cui sorridere e divertirsi;
   6. Mostrando gratitudine per il successo raggiunto e riconoscendo i meriti altrui;
   7. Mostrando generosità verso chi è meno fortunato.

© 2025 dōTERRA Holdings, LLC

SEZIONE 2 Definizioni generali

Attivo: è l'Incaricato che abbia maturato provvigioni di vendita sui prodotti dōTERRA negli ultimi dodici (12) mesi è considerato Attivo. Analogamente, è considerato Attivo un Cliente Privilegiato che abbia effettuato un ordine di acquisto negli ultimi dodici (12) mesi.

Quota di Rinnovo Annuale: è l'importo che ciascun Incaricato è tenuto a versare alla Società per poter rinnovare ogni anno il proprio Incarico in coincidenza con la data di "anniversario" (annuale) della nomina ad Incaricato. Tale importo è un rimborso alla Società delle spese e dei costi annuali sostenuti da quest'ultima per la fornitura di alcuni servizi funzionali allo svolgimento dell'attività dell'Incaricato, tra i quali -a titolo esemplificativo- il reporting della propria downline e dei propri clienti, nonché servizi di contabilità ed amministrativi.

Società (o "dōTERRA"): identifica dōTERRA (Europe) Ltd. – SEDE SECONDARIA in Italia, con sede in VIA BERNARDINO TELESIO, N.2 (CODICE FISCALE, P.IVA e n. iscrizione nel Registro delle Imprese di Milano Monza Brianza e Lodi: 09561220964; REA: MI – 2098492).

Credito Aziendale: è il saldo degli importi maturati a credito ("avere") da un Incaricato nei confronti della Società. Il Credito Aziendale può anche essere utilizzato per l'acquisto di prodotti per uso personale (non obbligatorio) (si veda quanto previsto circa il c.d. *Credito sul Prodotto*).

Contratto: definisce -congiuntamente- gli accordi contrattuali in essere tra l'Incaricato e la Società, compresi il presente Manuale e la "Domanda di Nomina e Contratto dell'Incaricato alle Vendite a Domicilio".

Corporation: qualsivoglia entità legale, quale ad esempio una società di capitali, ovvero altre forme societarie, legittimamente costituite ed esistenti secondo le leggi del Paese in cui vengono le stesse costituite.

Cliente: qualsivoglia Persona -incluso il Cliente Privilegiato- che acquista prodotti dōTERRA e che non partecipa al sistema remunerativo ("Piano Compensi") di dōTERRA.

Affiliazione (o "nomina" od "Incarico"): sinonimo per identificare l'attività svolta dall'Incaricato in forza del rapporto contrattuale del medesimo con la Società.

dōTERRA Global: dōTERRA Global Limited, società di diritto Irlandese, responsabile della promozione e della vendita dei prodotti nei Paesi al di fuori degli Stati Uniti. Resta inteso che dōTERRA (EUROPE) LTD. – SEDE SECONDARIA in Italia è la parte con la quale l'Incaricato stipula il proprio Contratto per l'Italia.

Proprietà intellettuale di dōTERRA: si intendono i diritti di proprietà intellettuale di cui siano titolari dōTERRA Holdings, LLC, e/o qualsivoglia altra società collegata e/o controllata o di cui le predette entità abbiano il diritto di utilizzo, inclusi, a titolo esemplificativo, i marchi, i nomi commerciali, i marchi di servizio ed i contenuti di pubblicazioni, nonché il copyright, siano essi registrati o meno.

Downline: altro termine che identifica la Struttura di vendita.

Iscritto: è un Incaricato, ovvero un Cliente Privilegiato, che sia stato "sponsorizzato" ed iscritto da un **"Iscrivente"**, quale definito di seguito.

Iscrivente (o "Enroller"): l'Iscrivente è l'Incaricato che abbia il diritto di qualificarsi per i Livelli e per i Fast Start Bonus previsti dal Piano Compensi. L'Iscrivente ha anche la possibilità di assegnare uno Sponsor ai nuovi Incaricati all'interno della propria Struttura di vendita. L'Iscrivente può anche essere lo Sponsor (si veda quanto previsto circa il c.d. *Sponsor*).

Incaricato (o "Wellness Advocate"): colui/colei (persona fisica) che viene autorizzato/a dalla Società a promuovere la vendita dei prodotti dōTERRA ed a sponsorizzare altri Incaricati, in tal modo sviluppando una Struttura di vendita (anche Downline), e che riceve corrispettivi secondo quanto previso dal Piano Compensi. Il rapporto contrattuale dell'Incaricato con la Società è disciplinato dal Manuale delle Procedure

© 2025 dōTERRA Holdings, LLC

e dal Contratto per Incaricati alle Vendite a Domicilio. Un Incaricato non può rivendere alcun prodotto sul territorio Italiano.

Riattivazione di un Incaricato: Un Incaricato si considera riattivato quando effettua un ordine dopo un periodo di 12 (dodici) mesi dall'ultimo giorno del mese del suo ultimo ordine.

Domanda di Nomina e Contratto dell'Incaricato: il documento, in forma cartacea od elettronica, attraverso il quale si richiede la nomina ad Incaricato. A seguito all'accettazione da parte della Società, tale documento diventa il Contratto (quale definito innanzi) tra l'Incaricato e la Società avente ad oggetto la nomina ad Incaricato. Il Contratto include, tra l'altro, le autocertificazioni, le informazioni personali dell'Incaricato e la richiesta di consenso al trattamento dei dati personali dell'Incaricato.

Mercato Locale: il Paese, od il gruppo di Paesi, identificati dalla Società.

Programma Fedeltà (o Loyalty Rewards Program – LRP): sistema attraverso il quale gli Incaricati ed i Clienti Privilegiati possono ricevere, in automatico e mensilmente, prodotti dōTERRA. Gli Incaricati ed i Clienti che attivano tale sistema partecipano al Programma Fedeltà, e possono accumulare "Crediti sul Prodotto" (quali definiti di seguito). Gli Incaricati ed i Clienti non sono obbligati a partecipare all'LRP e possono recedere liberamente dallo stesso, in qualsiasi momento e senza alcuna penale.

Mercato Locale Aperto: un Paese, od un'area geografica, identificata dalla Società come ufficialmente "aperta" per lo svolgimento dell'attività da parte di dōTERRA e degli Incaricati.

Struttura di vendita: è l'insieme degli Incaricati e dei Clienti Privilegiati sponsorizzati da un Incaricato e dai successivi livelli di downline di quest'ultimo.

Persona (o "individuo"): indica una persona fisica.

Livelli (o "Rank"): i Livelli raggiunti dagli Incaricati nell'ambito del Piano Compensi, quali: Consultant, Manager, Director, Executive, Elite, Premier, Silver, Gold, Platinum, Diamond, Blue Diamond e Presidential Diamond. I Livelli vengono determinati, mensilmente, in base al periodo di commissione.

Manuale delle Procedure: il presente documento, che forma parte integrante del Contratto.

Cliente Privilegiato: è la persona che acquista prodotti dōTERRA a prezzo scontato. Un Cliente Privilegiato non guadagna bonus/commissioni attraverso il Piano Compensi, ma può ottenere sconti sui volumi di acquisto attraverso il Programma Fedeltà di dōTERRA. Un Cliente Privilegiato è considerato "riattivato" se effettua un ordine dopo 12 (dodici) mesi dall'ultimo giorno del mese del suo ultimo ordine.

Modulo di Iscrizione dei Clienti Privilegiati: il modulo, cartaceo od elettronico, che è necessario compilare e sottoscrivere per poter diventare un Cliente Privilegiato.

Dichiarazioni (o "claim") relative ai Prodotti dōTERRA: qualsivoglia dichiarazione circa l'efficacia e/o gli effetti dei prodotti dōTERRA. In Italia, i contenuti di tali "claim" sono strettamente disciplinati dalla Legge.

Crediti Prodotto (o "Crediti sul Prodotto"): sono punti -non convertibili in denaro- che possono essere utilizzati per acquistare prodotti dōTERRA individuati dalla Società. Essi vengono concessi nell'ambito del programma LRP, e, a discrezione della Società, a Incaricati e Clienti meritevoli. La conversione dei Crediti Prodotto non genera alcun Volume Personale (PV) o Volume Organizzativo (OV) (si veda quanto previsto circa il c.d. *Credito Aziendale*).

Strumenti di supporto alle vendite (o "Sales Aids"): i materiali, sia in formato cartaceo che digitale, utilizzati per promuovere l'offerta e la vendita dei prodotti della Società, il reclutamento di potenziali Incaricati o Clienti, la formazione ed il training degli Incaricati, che facciano riferimento alla Società, ai suoi prodotti, al Piano Compensi od alla Proprietà Intellettuale dōTERRA.

Sponsor: un Incaricato che abbia posizionato un altro Incaricato direttamente sotto di sé nella propria Struttura di vendita (si veda quanto previsto circa il c.d. *"Iscrivente"*).

© 2025 dōTERRA Holdings, LLC

SEZIONE 3 Codice etico

dōTERRA pretende che la propria forza vendita operi conformandosi ai più elevati standard etici di condotta. Gli Incaricati sono tenuti ad osservare i seguenti principi etici quando sponsorizzano altri Incaricati e/o Clienti privilegiati e presentano a terzi la Società ed i prodotti di quest'ultima. Le violazioni del Codice etico possono comportare, per l'Incaricato, l'applicazione di provvedimenti disciplinari da parte della Società, a seconda della rilevanza della violazione di cui trattasi. I seguenti principi costituiscono le linee-guida volte ad assicurare uno standard comportamentale per l'intera forza vendita di dōTERRA; gli Incaricati devono:

A. Essere rispettosi nei confronti di chiunque nello svolgimento della propria attività di Incaricati.

B. Comportarsi ed operare in modo etico, oltre che conforme alla normativa vigente e finanziariamente/ economicamente consapevole. Gli Incaricati non devono impegnarsi in attività, né porre in essere comportamenti, che possano essere causa di mancanza di rispetto nei confronti di chicchessia, o, comunque, rappresentare motivo di imbarazzo per dōTERRA, i propri dirigenti e dipendenti, nonché per gli Incaricati medesimi e/o per altri Incaricati.

C. Astenersi dal rendere dichiarazioni negative e/o denigratorie circa altre società e/o imprenditori, nonché i dipendenti e/o i prodotti di questi ultimi.

D. Astenersi dal rendere dichiarazioni negative e/o denigratorie circa altri Incaricati dōTERRA.

E. Essere sempre sinceri in occasione delle presentazioni dei prodotti dōTERRA a terzi. Gli Incaricati devono, altresì, astenersi dal rendere affermazioni a contenuto diagnostico, terapeutico, curativo, medico/clinico, ovvero esagerate e non veritiere, che non siano riportate nella letteratura ufficiale predisposta e distribuita da dōTERRA.

F. Fornire sostegno e supporto ai clienti della Società per far sì che la loro esperienza con i prodotti dōTERRA sia positiva e soddisfacente. Gli Incaricati devono fornire adeguato supporto e formazione a coloro che sponsorizzano e che sono stati inseriti nella loro Struttura di vendita.

G. Illustrare e rappresentare in maniera accurata e precisa, oltre che veritiera, il Piano Compensi. Essere sinceri nell'illustrazione dei -possibili- corrispettivi che si possono ottenere sulla base del Piano Compensi stesso. Gli Incaricati non devono fare riferimento al proprio reddito quale indicazione, ai terzi, di possibile successo, né utilizzare le dichiarazioni dei redditi quale materiale marketing e/o promozionale.

H. Rispettare tutte le Procedure quali riportate nel presente Manuale, nonché agire nel rispetto d quanto previsto negli altri documenti contrattuali, sia nella loro formulazione attuale che in caso di eventuali modifiche future degli stessi.

SEZIONE 4 Il rapporto dell'Incaricato con la Società

Il rapporto con l'Incaricato costituisce l'elemento più importante per dōTERRA. La Società è lieta di stabilire relazioni con gli Incaricati per la presentazione dei propri prodotti e dell'opportunità dōTERRA, in grado -potenzialmente- di cambiare la vita.

A. **Nomina ad Incaricato.** Per poter diventare un Incaricato dōTERRA, ciascun richiedente dovrà:

1. Versare a dōTERRA l'importo di € 20,00, oltre IVA, non rimborsabile. Tale ammontare costituisce un rimborso delle spese e dei costi annuali relativi a taluni servizi forniti dalla Società in relazione alla nomina ad Incaricato, compresi, a titolo esemplificativo, il reporting della downline, il monitoraggio dei clienti e servizi di contabilità e di carattere amministrativo.

2. Inviare a dōTERRA la "Domanda di Nomina e Contratto di Incaricato" debitamente compilata; tale documento comprende le Autocertificazioni, nonché le informazioni e la richiesta di consenso al trattamento dei dati personali dell'Incaricato.

© 2025 dōTERRA Holdings, LLC

3. Essere maggiorenne e disporre della capacità di agire, nonché di intendere e di volere, per sottoscrivere il predetto documento, secondo quanto previsto dalla normativa applicabile.
4. Essere in possesso dei c.d. "requisiti di onorabilità" previsti dall'Art. 71 del Decreto Legislativo n. 59/2010 richiesti per lo svolgimento dell'attività di Incaricato alle Vendite a Domicilio.
5. Essere in possesso di un Codice Fiscale valido, così come -laddove previsto- di una posizione IVA anch'essa valida.
6. Fornire a dōTERRA tutti i documenti menzionati nella predetta Domanda di nomina.

B. **Iscrizione di un Cliente privilegiato.** Per iscriversi quale Cliente privilegiato di dōTERRA è necessario:

1. Corrispondere alla Società un importo, non rimborsabile, di € 20,00, oltre IVA, a titolo di rimborso dei costi sostenuti dalla Società per valutare e processare la richiesta di iscrizione del Cliente privilegiato, garantire a quest'ultimo l'accesso ad un account online, nonché fornire al medesimo i materiali di supporto e le informazioni circa i prodotti, i programmi e le iniziative aziendali, le procedure aziendali.
2. Inviare alla Società, entro 30 giorni dalla richiesta di nomina online, il proprio Contratto di Cliente privilegiato, debitamente compilato e sottoscritto.
3. Essere maggiorenne e disporre delle capacità di agire, nonché di intendere e di volere, per poter sottoscrivere il Contratto di Cliente privilegiato.

C. **Clienti privilegiati che abbiano intenzione di diventare Incaricati.** Un Cliente privilegiato può decidere, a propria discrezione, di diventare un Incaricato alle Vendite a Domicilio, a tal uopo compilando, sottoscrivendo ed inviando alla Società la Domanda di nomina e Contratto dell'Incaricato. Resta inteso che, per poter essere nominato Incaricato alle Vendite a Domicilio, la persona interessata dovrà procedere secondo quanto stabilito nella Sezione 4, par. A. del presente Manuale, nonché nella Domanda di nomina stessa.

D. **Accettazione o rigetto della Domanda di nomina ad Incaricato.** dōTERRA si riserva il diritto, a propria discrezione, di approvare o rigettare le Domande di nomina ad Incaricato dalla stessa ricevute.

E. **Domande di nomina non corrette.** Si intendono le Domande di nomina incomplete, ovvero riportanti informazioni non corrette e/o non veritiere. Tali Domande non verranno ritenute valide da dōTERRA, e, pertanto, non verranno prese in considerazione da quest'ultima.

F. **Obbligo di mantenere le informazioni ed i dati personali sempre aggiornati.** Per far sì che la Società disponga sempre di informazioni e dati personali aggiornati, gli Incaricati sono tenuti ad avvisare la Società circa eventuali modifiche intervenute relativamente a quanto indicato nelle Domande di nomina, e, comunque, nei documenti sottoposti alla Società. Le modifiche delle informazioni e dei dati personali eventualmente intervenute devono essere riportate in un nuovo Contratto a cura dell'Incaricato di cui trattasi.

G. **Durata e rinnovo del Contratto. La durata del Contratto è di un (1) anno dalla data in cui la Domanda di Nomina sia stata accettata da dōTERRA.** Fatto salvo il caso in cui l'Incaricato comunichi la propria intenzione di non rinnovare il Contratto, o che il Contratto cessi anzitempo per qualsivoglia causa e/o motivo e/o ragione, il Contratto si rinnova automaticamente ogni anno alla relativa data di scadenza annuale, a condizione che l'Incaricato soddisfi il possesso dei "requisiti di onorabilità" previsti dalla citata normativa. L'Incaricato dovrà, altresì, a corrispondere a dōTERRA un importo annuale di rinnovo entro l'anniversario della data di accettazione della Domanda di nomina, e così via anche per gli anni seguenti. Al riguardo, l'Incaricato autorizza la Società ad addebitare, automaticamente, sulla carta di credito del medesimo, l'importo di € 15,00, oltre IVA, ogni anno, alla data di scadenza annuale per il rinnovo del Contratto. La Società può, alternativamente, scegliere di addebitare all'Incaricato la predetta quota annuale di rinnovo al successivo ordine di acquisto di prodotti che dovesse essere effettuato dall'Incaricato per uso personale.

© 2025 dōTERRA Holdings, LLC

H. **Divieto di pluralità di Affiliazioni.** Un Incaricato non può trarre benefici derivanti da una pluralità di nomine ad Incaricato. Ai fini del presente Manuale, per "benefici" si intendono, a titolo esemplificativo, qualsiasi titolarità di Affiliazioni; diritti a benefici presenti o futuri; acquisti di prodotti dōTERRA a prezzi all'ingrosso; riconoscimenti da parte di doTerra; altri benefici comunque associati alla nomina ad Incaricato e, quindi, all'Affiliazione. I coniugi non possono entrambi essere nominati Incaricati della Società.

I. **Rapporto autonomo dell'Incaricato Il rapporto contrattuale dell'Incaricato è autonomo e non di lavoro subordinato.** L'Incaricato, inoltre, non è un socio, né un agente di commercio, né un procacciatore d'affari, né un legale rappresentante e/o "franchisee", di dōTERRA. L'Incaricato non è munito di alcun potere di rappresentanza di dōTERRA, e, pertanto, non potrà assumere alcuna obbligazione in nome e per conto della stessa, né -tra le altre cose- aprire alcun conto corrente in nome e per conto di dōTERRA. Gli Incaricati sono responsabili quanto alle modalità ed ai mezzi con i quali svolgono la propria attività. Nessun rimborso spetta agli Incaricati quanto alle spese sostenute per lo svolgimento della propria attività, comprese, a titolo esemplificativo, spese di viaggio, vitto, alloggio, segreteria, locazione di spazi e/o uffici, telefoniche e postali.

J. **Riconoscimenti da parte della Società.** La Società potrà attribuire agli Incaricati dei riconoscimenti, in occasione di eventi, nonché mediante pubblicazione sulla letteratura ufficiale di dōTERRA. I riconoscimenti attribuiti si fonderanno su criteri quali di volta in volta adottati dalla Società e da quest'ultima modificati. Di norma, la Società attribuirà riconoscimenti agli Incaricati con il più elevato Livello raggiunto per almeno tre (3) degli ultimi dodici (12) mesi, fatta eccezione per il primo Livello.

K. **Recesso.** Entro dieci (10) giorni lavorativi dall'invio del Contratto dell'Incaricato alla Società, l'Incaricato potrà recedere dallo stesso, mediante comunicazione scritta con lettera raccomandata con ricevuta di ritorno, indicante la propria volontà di recedere, da inviare alla Società.

SEZIONE 5 Acquisto di prodotti

A. **Assenza di obbligo di acquisto di prodotti dōTERRA.** dōTERRA non impone l'acquisto di prodotti per poter diventare un Incaricato.

B. **Divieto di acquisto di prodotti dōTERRA a scopo di lucro.** L'opportunità dōTERRA si basa sulle vendite di prodotti ai consumatori finali, che siano andate a "buon fine". La Società suggerisce agli Incaricati l'acquisto esclusivamente di prodotti da utilizzare a fini dimostrativi, e, comunque, quali strumenti di supporto alla vendita; tale acquisto, tuttavia, si ribadisce, non è obbligatorio, bensì volontario, qualora sia ritenuto necessario dall'Incaricato per lo svolgimento della propria attività.
L'acquisto di prodotti per scopi di lucro è espressamente proibito. Gli Incaricati non possono acquistare prodotti per un quantitativo/ammontare che ecceda il quantitativo di prodotti che possano essere ragionevolmente utilizzati quali strumenti dimostrativi e di supporto alla vendita. La Società si riserva il diritto di limitare ulteriormente la quantità di prodotti che l'Incaricato possa acquistare se, a proprio insindacabile giudizio, ritiene che tali acquisti vengano effettuati per fini di lucro da detto Incaricato. Inoltre, la Società si riserva il diritto di chiedere all'Incaricato la restituzione di corrispettivi liquidati a quest'ultimo qualora dovesse accertare che tali corrispettivi siano stati generati da rivendite di prodotti acquistati dall'Incaricato.

C. **Limite di PV per gli Incaricati.** Un Incaricato può ordinare alla Società prodotti corrispondenti ad un massimo di 300 Punti Volume (PV) di prodotti in ogni mese solare, per uso personale.

D. **Utilizzo della carta di credito.** Si consiglia agli Incaricati di non utilizzare le proprie carte di credito per l'acquisto di prodotti per conto un altro Incaricato e/o cliente. Agli Incaricati viene espressamente proibito l'utilizzo delle proprie carte di credito per l'acquisto di prodotti per un altro Incaricato e/o cliente che si sia iscritto a dōTERRA da meno di 30 (trenta) giorni. Gli Incaricati non possono procedere con un ordine di prodotti dōTERRA utilizzando la carta di credito di terzi senza la preventiva autorizzazione scritta da parte del titolare della carta di credito di cui trattasi. Nei -rari- casi in cui sia necessario acquistare un prodotto per conto di un altro Incaricato e/o di un cliente, la Società dovrà preventivamente ricevere l'autorizzazione scritta dall'Incaricato e/o dal cliente per conto del quale

© 2025 dōTERRA Holdings, LLC

venga effettuato l'acquisto. La mancanza di tale autorizzazione può comportare l'annullamento della vendita dei prodotti, oltre alla perdita del diritto a ricevere le commissioni calcolate su tale vendita, nonché l'avvio di -eventuali- azioni disciplinari da parte della Società secondo quanto indicato nella Sezione 19 del presente Manuale.

E. **Divieto di riconfezionamento.** Gli Incaricati non possono predisporre e/o stampare autonomamente le etichette dei prodotti, né riconfezionare questi ultimi. I prodotti sono venduti dalla Società esclusivamente nella confezione originale degli stessi. Gli Incaricati non possono pubblicizzare l'uso dei prodotti quali ingredienti di prodotti che non siano quelli di dōTERRA, ovvero quali componenti di un prodotto diverso da quelli di dōTERRA e/o come ingredienti in ricette di cucina, senza il preventivo consenso scritto da parte della Società. L'utilizzo del nome "dōTERRA" da parte di un Incaricato è disciplinato dalla Sezione 12 del presente Manuale.

F. **Punto di ritiro dei prodotti.** La Società potrà spedire i prodotti ordinati direttamente ad un Incaricato, qualora tali prodotti non dovessero essere stati ritirati presso il punto di ritiro stabilito entro 20 (venti) giorni dalla loro messa a disposizione nello stesso. La Società calcolerà i costi relativi a tale spedizione all'Incaricato come se l'ordine di acquisto fosse stato originariamente effettuato come prodotti da spedire (e non da ritirare presso il predetto punto di ritiro). Il periodo di ritiro presso il punto di ritiro varia a seconda del mercato locale. L'Incaricato è, quindi, tenuto a consultare il Centro di ritiro del mercato locale dal quale il prodotto è stato ordinato.

SEZIONE 6 Resi di prodotti

A. **In aggiunta ai diritti previsti in applicazione delle disposizioni relative alla garanzia legale di conformità ai sensi degli Articoli 128 e seguenti del Decreto Legislativo n. 206/2005, dōTERRA riconosce il diritto a restituire i prodotti quale esplicitato nella presente Sezione 6.**

1. *Restituzione dei prodotti entro 14 giorni.* A seguito dell'esercizio, da parte dell'Incaricato o dei clienti, del diritto di recesso ai sensi degli Articoli 56 e seguenti del Decreto Legislativo n. 206/2005: dōTERRA rimborserà il 100% del prezzo d'acquisto (oltre l'IVA e dei costi di spedizione) dei prodotti.

2. *Restituzione dei prodotti in un periodo compreso tra 15 e 30 giorni.* dōTERRA rimborserà il 100% del prezzo d'acquisto (oltre l'IVA) dei prodotti che vengano restituiti in un periodo compreso tra i quindici (15) ed i trenta (30) giorni successivi alla consegna degli stessi. dōTERRA riconoscerà, in tal caso, un Credito del Prodotto di importo corrispondente al 100% del prezzo di acquisto (oltre l'IVA), ovvero un rimborso pari al 90% del prezzo di acquisto (oltre l'IVA) dei prodotti che non siano più rivendibili, che dovessero essere restituiti alla Società da un Cliente privilegiato entro lo stesso periodo, con esclusione dei costi di spedizione.

3. *Restituzione dei prodotti in un periodo compreso tra 31 e 90 giorni.* In caso di restituzione di prodotti in un periodo compreso tra i trentuno (31) ed i novanta (90) giorni successivi alla data di consegna degli stessi, dōTERRA riconoscerà un Credito del Prodotto pari al 100% (oltre l'IVA), ovvero un rimborso pari al 90% del prezzo di acquisto (oltre l'IVA) sui prodotti restituiti che siano rivendibili, eventualmente restituiti da un Cliente privilegiato, con esclusione dei costi di spedizione degli stessi.

4. *Restituzione dei prodotti in un periodo compreso tra 91 giorni a 12 mesi.* In caso di restituzione di prodotti in un periodo compreso tra i 91 (novantuno) giorni e dodici (12) mesi successivi alla data di consegna dei prodotti, dōTERRA riconoscerà un Credito del Prodotto pari al 90%, (oltre l'IVA), ovvero un rimborso pari al 90% del prezzo di acquisto (oltre l'IVA) sui prodotti rivendibili restituiti, con esclusione dei costi di spedizione degli stessi (non applicabile delle offerte a tempo limitato ed ai prodotti non più commercializzati).

B. **Restituzione di prodotti in caso di recesso da parte dell'Incaricato e/o di cessazione per altra causa del Contratto.**

1. **Recesso entro dieci giorni lavorativi:** Entro dieci (10) giorni lavorativi dall'invio della Domanda di Nomina e Contratto dell'Incaricato alla Società, l'Incaricato potrà recedere dalla stessa dandone

© 2025 dōTERRA Holdings, LLC

comunicazione scritta mediante lettera raccomandata con ricevuta di ritorno indicante la propria volontà di recedere. In tal caso, l'Incaricato sarà tenuto a restituire alla Società, a proprie cura e spese, qualsiasi prodotto e/o supporto alle vendite eventualmente acquistato in connessione con la nomina di Incaricato. Alla ricezione di tali prodotti e supporti, la Società rimborserà all'Incaricato gli importi pagati dal medesimo, a condizione che gli stessi siano rivendibili.

2. **Cessazione del Contratto:** Alla cessazione del Contratto per qualsiasi causa e/o motivo e/o ragione, l'Incaricato potrà restituire alla Società, entro trenta (30) giorni, a proprie cura e spese, i prodotti e/o supporti alla vendita eventualmente acquistati in relazione alla nomina quale Incaricato. Una volta ricevuti tali prodotti e supporti, la Società rimborserà all'Incaricato al il relativo prezzo di acquisto, in misura non inferiore al novanta percento (90%) dello stesso.

C. **Significato di "ancora rivendibili".** I prodotti ed il materiale di supporto alla vendita sono considerati "Ancora rivendibili", ai fini del presente Manuale, se le seguenti condizioni vengono soddisfatte: 1) essi sono stati acquistati dall'Incaricato esclusivamente da dōTERRA; 2) le confezioni non sono state aperte e tali prodotti e materiali non sono stati utilizzati; 3) l'imballaggio e l'etichettatura non sono stati in alcun modo alterati/modificati e/o danneggiati; 4) i prodotti, i materiali e gli imballaggi sono in ogni caso in una condizione tale da poter essere venduti a prezzo intero; 5) la data di scadenza non è spirata; e 6) i prodotti ed il materiale riportano l'etichettatura ufficiale apposta da dōTERRA. I prodotti ed i materiali non sono considerati in ogni caso "ancora rivendibili" nell'ipotesi in cui la Società avesse informato l'Incaricato in questione, prima dell'acquisto degli stessi, che siffatti prodotti e materiali erano stagionali e/o fuori produzione e/o venduti nell'ambito di offerte a tempo limitato, o, comunque, offerti in promozione, ovvero ancora non soggetti alla procedura sui resi quale riportata ai punti BB1., BB2., BB3. e BB4. che precedono.

D. **Restituzione di prodotti danneggiati o erroneamente spediti da dōTERRA.** dōTERRA effettuerà la sostituzione dei prodotti resi dall'acquirente in quanto danneggiati, ovvero i prodotti non corrispondono a quelli ordinati e, quindi, erroneamente spediti a quest'ultimo. Tali prodotti devono essere restituiti entro quindici (15) giorni dalla ricezione degli stessi. Laddove ciò sia possibile, i prodotti così resi verranno sostituiti da dōTERRA con altri, equivalenti, non danneggiati. Tuttavia, quando non è possibile effettuare il cambio dei prodotti, la Società si riserva di riconoscere all'acquirente un credito pari all'importo versato da quest'ultimo.

Obbligo di conservazione del numero identificativo dell'ordine di acquisto. Affinché la Società possa quantificare l'importo del prezzo di acquisto dei prodotti restituiti, l'acquirente sarà tenuto a conservare il numero identificativo dell'ordine di acquisto ed a comunicare lo stesso a dōTERRA unitamente alla richiesta di rimborso, quale riportato sulla documentazione consegnata all'acquirente medesimo.

E. **Restituzioni dei Kit di prodotti.** I prodotti acquistati come parte di un "kit" o di un "pacchetto prodotti" devono essere restituiti unitamente all'intero "kit" o "pacchetto prodotti".

F. **Alternative al rimborso.** La Società, a propria discrezione, in alternativa al rimborso del prezzo di acquisto a seguito della restituzione di prodotti nelle ipotesi di cui ai punti BB2., BB3. e BB4. che precedono, potrebbe, a titolo esemplificativo, riconoscere all'acquirente che abbia restituito i prodotti un Credito del prodotto di valore equivalente all'anzidetto prezzo di acquisto, spendibile per l'acquisto di altri prodotti dōTERRA. Il modulo per il rimborso che sarà messo a disposizione sarà predisposto in conformità alle procedure di pagamento in essere nel mercato locale. I rimborsi saranno corrisposti solo in favore di colui/colei abbia effettuato il pagamento oggetto di rimborso. Il rimborso di qualsivoglia importo connesso alla restituzione dei prodotti di cui ai punti BB2., BB3. e BB4. che precedono sarà effettuato dalla Società con lo stesso metodo di pagamento utilizzato dall'acquirente per l'acquisto di tali prodotti l.

G. **Procedura per la restituzione dei prodotti.** Salvo quanto eventualmente disposto al riguardo dalla normativa applicabile in materia, per ottenere il rimborso del prezzo di acquisto di prodotti e/o dei supporti alla vendita acquistati e restituiti, l'Incaricato sarà tenuto ad osservare le seguenti procedure:

1. L'approvazione della richiesta di reso del prodotto deve essere ricevuta dall'Incaricato in questione prima della spedizione alla Società del prodotto e/o del materiale di supporto alla vendita di cui

© 2025 dōTERRA Holdings, LLC

trattasi. Siffatta approvazione da parte della Società potrà essere comunicata, da quest'ultima, telefonicamente ovvero per iscritto. La spedizione del prodotto in tal modo reso dall'Incaricato dovrà essere accompagnata dal numero identificativo ("ID") dell'Incaricato medesimo.

2. La Società comunicherà all'Incaricato le corrette procedure e il luogo per la restituzione dei prodotti e/o del materiale di supporto alla vendita. I costi di spedizione del prodotto e/o del materiale in tal modo resi saranno a carico dell'Incaricato.

3. I corrispettivi relativi a prodotti e/o al materiale di supporto alla vendita che siano stati restituiti, dall'Incaricato, senza la preventiva autorizzazione da parte della Società, non potranno essere rimborsati all'Incaricato. I prodotti e/o il materiale di supporto eventualmente spediti alla Società, verranno restituiti all'Incaricato e le relative spese di spedizione verranno poste a carico dell'Incaricato medesimo.

4. La procedura innanzi descritta relativa alla restituzione di prodotti e del materiale di supporto ed al rimborso del relativo prezzo di acquisto, potrà essere differente a seconda dei vari Paesi in questione, tenuto conto delle disposizioni di legge inderogabili applicabili al riguardo. La Società potrà addebitare all'Incaricato un importo di € 10, oltre l'IVA, per le spedizioni dei prodotti e/o del materiale di supporto in sostituzione di quelli resi che non vengano ritirati dall'Incaricato presso il punto di consegna, e, pertanto, restituiti alla Società.

H. **Diritto della Società alla restituzione dei corrispettivi liquidati agli Incaricati.** I corrispettivi vengono liquidati agli Incaricati sulla base delle vendite ai clienti promosse dagli Incaricati e che siano andate a "buon fine". Quando i prodotti acquistati dai clienti vengono restituiti alla Società per motivi diversi da quelli connessi alla garanzia legale di conformità e/o dell'esercizio del diritto di recesso riconosciuto dal D.Lgs. n.206/2005, la Società avrà diritto ottenere la restituzione, dagli Incaricati, dei corrispettivi a questi ultimi liquidati sulla base degli acquisti di prodotti che siano stati successivamente restituiti. La Società, al riguardo, potrà chiedere all'Incaricato di restituire siffatti importi, ovvero, in alternativa, trattenere tali importi dai futuri pagamenti dei corrispettivi spettanti all'Incaricato.

I. **Restituzione del materiale di supporto alla vendita personalizzato.** Fatti salvi i casi di recesso e di cessazione del Contratto quali indicati nel Contratto stesso e nel presente Manuale, il materiale di supporto alla vendita personalizzato non è restituibile, né rimborsabile, tranne che per il materiale personalizzato che rechi errori di stampa non dovuti a fatto e colpa dell'Incaricato, ovvero presentino vizi e/o difetti di conformità. Tale materiale dovrà essere restituito dall'Incaricato entro trenta (30) giorni dalla ricezione del materiale stesso, nel rispetto della Procedura di restituzione del prodotto prevista nel presente Manuale.

J. **Storno di addebito su carta di credito.** Gli Incaricati sono tenuti a restituire i prodotti in ossequio alle procedure di restituzione e cambio dei prodotti, piuttosto che tramite uno storno dell'addebito su carta di credito. Quando si verificano storni di addebito sulla carta di credito, la Società avrà il diritto di richiedere all'Incaricato la restituzione dei corrispettivi che siano stati pagati dalla Società, all'Incaricato, per l'acquisto prodotti associati allo storno anzidetto.

SEZIONE 7 [Omissis]

SEZIONE 8 Iscrizione o sponsorizzazione di un Incaricato

A. **Obbligazioni contrattuali.** Prima che un Incaricato possa agire come Iscrivente o come Sponsor ai sensi del presente Manuale, il medesimo dovrà soddisfare tutti i requisiti all'uopo previsti ed aver agito nel rispetto di quanto previsto dal Contratto stesso.

B. **Posizionamento.** Un Incaricato può presentare alla Società eventuali candidati alla nomina ad Incaricati. Dopo l'accettazione, da parte della Società, della Domanda di nomina di questi ultimi, gli

© 2025 dōTERRA Holdings, LLC

anzidetti candidati vengono inseriti nella Struttura di vendita dell'Iscrivente quale identificato nella Domanda di nomina stessa.

C. **Attività di formazione e supporto.** Per tentare di diventare un Iscrivente od un Sponsor di -possibile- successo, un Incaricato deve -tra le altre cose- dedicarsi alla formazione ed al supporto degli altri Incaricati inseriti nella propria Struttura di vendita. Il -possibile- successo di un Incaricato nella propria attività può arrivare solo attraverso la promozione delle vendite, in prima persona (vendite dirette) e da parte degli altri Incaricati facenti parte della propria Struttura di vendita (vendite indirette).

D. **Mercati locali aperti.** Un Incaricato ha il diritto di iscrivere e/o sponsorizzare altri Incaricati solo nei mercati locali aperti. Si veda quanto previsto nella Sezione 15 del presente Manuale.

E. **Suggerimenti per l'Iscrivente e lo Sponsor.** Per tentare di diventare un Iscrivente e Sponsor "leader" nell'ambito della propria Struttura di vendita, suggeriamo all'Incaricato di:

1. Svolgere, con regolarità, attività di formazione avente ad oggetto la promozione delle vendite, nonché di supporto, training ed incoraggiamento, nei confronti dei componenti della propria Struttura di vendita. L'Iscrivente e lo Sponsor devono rimanere in contatto con i componenti della propria Struttura di vendita e devono essere disponibili a rispondere alle eventuali domande e/o richieste che provengono da tali componenti. Qualora nell'ambito della Struttura di vendita dovesse esservi un Incaricato ("leader") che si trovi in un ivello di qualifica elevato, le comunicazioni rivolte ai soggetti/Incaricati facenti parte della Srtuttura di vendita dell'Incaricato/"leader" dovranno avvenire per il tramite di quest'ultimo.

2. Porre in essere tutti gli sforzi possibili per assicurarsi che gli Incaricati presenti nella Struttura di vendita comprendano esattamente e rispettino il Contratto, nonché le disposizioni normative applicabili all'attività di Incaricato;

3. Intervenire in qualsiasi controversia che dovesse insorgere tra un cliente ed un componente della propria Struttura di vendita dell'Incaricato, tentando di risolvere tempestivamente e in via bonaria la controversia;

4. Svolgere attività di formazione e training per far sì che l'operato dei componenti della Struttura di vendita in fase di promozione delle vendite dei prodotti e dell'opportunità dōTERRA sia sempre improntato al rispetto del Contratto e della normativa applicabile;

5. Intervenire tempestivamente al fine di risolvere eventuali controversie che dovessero insorgere tra i componenti della Struttura di vendita;

6. Educare gli Incaricati dal medesimo iscritti e/o sponsorizzati al rispetto delle Procedure implementate da dōTERRA.

F. **Diligenza dell'Iscrivente e dello Sponsor.** Gli Iscriventi e gli Sponsor devono comportarsi sempre con la massima diligenza al fine di evitare di causare qualsivoglia danno e/o perdita a dōTERRA, ovvero ancora situazioni di imbarazzo ai componenti della Struttura di vendita e/o alla medesima dōTERRA. Gli Iscriventi e gli Sponsor sono, in ogni caso, tenuti ad adoperarsi tempestivamente al fine di porre rimedio ad eventuali perdite e/o danni e/o situazioni di imbarazzo di qualsiasi tipo e natura.

Gli Iscriventi e Gli Sponsor devono accertarsi dell'identità di coloro che inviano Domanda di Nomina. Gli Incaricati non devono lasciare l'assegnazione dell'iscrizione di un nuovo Incaricato a qualcuno di livello superiore o ad altra persona.

G. **Riallineamento di tutta o di una parte della Struttura di vendita.** La Società si riserva il diritto di spostare e/o di riallineare una Struttura di vendita, ovvero una parte di essa, a danno degli Iscriventi e/o degli Sponsor che violino il presente Manuale, ovvero che pongano in essere -o siano coinvolti nella commissione di- condotte considerate dalla Società non etiche e/o non lecite. Nel presente Manuale non sono indicate le azioni e/o iniziative che la Società debba obbligatoriamente intraprendere, né

© 2025 dōTERRA Holdings, LLC

alcunché che possa essere interpretato quale rinuncia di diritti e/o rimedi eventualmente spettanti alla Società stessa in relazione a tali condotte.

Esempi di condotte non etiche e/o non lecite includono, a titolo esemplificativo e non esaustivo: approcci e/o comunicazioni a sfondo sessuale, mancato pagamento di debiti da parte dell'Incaricato, furti, etc..

La Società comunicherà con un preavviso di 30 (trenta) giorni, allo Sponsor lo spostamento e/o il riallineamento della Struttura di vendita di quest'ultimo.

E. **Registrazione di un Cliente Privilegiato.** L'Incaricato può presentare alla Società clienti all'ingrosso, i quali, pertanto, si registreranno quali " Clienti Privilegiati". Un Cliente Privilegiato non entra a far parte della struttura di vendita della Società, ma un Incaricato può ricevere provvigioni, secondo quanto previsto dal Piano Compensi, calcolate sugli acquisti di beni/prodotti da parte dei Clienti Privilegiati procurati dall'Incaricato. L'Incaricato è consapevole, e ne prende atto, che la registrazione quale Cliente Privilegiato è subrdinata:

1. al pagamento di un importo -non rimborsabile- di € 20,00 (OLTRE IVA APPLICABILE), a titolo di rimborso delle spese amministrative di gestione della posizione del Cliente Privilegiato ;
2. all'invio, alla Società, dell'apposito modulo di domanda per Cliente Privilegiato, debitamente compilato e sottoscritto;
3. all'essere maggiorenne secondo la normativa applicabile nel Paese di residenza dell'interessato, nonché all'essee munito dei necessari poteri di rappresentanza per sottoscrivere l'anzideto modulo di domanda.

Gli ospedali -così come qualsivoglia pubblica amministrazione (incluse Autorità ed Enti pubblici)- potranno sottoscrivere contratti con la Società nel rispetto di quanto previsto dalle disposizioni normative e regolamentari applicabili in materia per il singolo Paese interessato, e sempre che da parte dei dipartimenti "compliance" e "legale" della Società vi sia stata la preventiva approvazione per iscritto.

SEZIONE 9 Posizionamento e divieto di mutamento di linea di sponsorizzazione

A. **Posizionamento iniziale.** Nel momento in cui un nuovo Incaricato venga iscritto, l'Enroller del nuovo Incaricato potrà collocare il nuovo Incaricato nella propria Struttura di vendita.

B. **Cambiamenti di posizionamento successivi alla nomina ad Incaricato.**

1. Entro 10 (dieci) giorni di calendario dall'avvenuta nomina di un nuovo Incaricato, l'Iscrivente potrà spostare il nuovo Incaricato -una sola volta- nell'ambito della propria Struttura di vendita (quindi: non in una Struttura di vendita differente da quella dell'Iscrivente/Sponsor), previa autorizzazione scritta da parte della Società.
2. Una volta trascorso il periodo innanzi indicato, il nuovo Incaricato si troverà nella propria posizione definitiva e la Società, di norma, non approverà le richieste di spostamento dell'Incaricato in altra posizione nell'ambito della Struttura di vendita.
   a. Le modifiche di posizione sono eventi rari e devono essere espressamente approvate, per iscritto, dall'"Exceptions Committee" della Società.
   b. Prima di autorizzare una qualsivoglia modifica di posizione, la Società prenderà in considerazione, tra gli altri elementi, i seguenti:
      i. L'eventuale inattività dell'Incaricato in questione per un periodo di almeno sei mesi (dodici mesi se Incaricato di livello Silver o superiore);
      ii. Se l'Incaricato in questione abbia ottenuto il consenso scritto degli Iscriventi che siano collocati tre livelli sopra l'Incaricato, nonché degli Sponsor che si trovino sette livelli di sopra l'Incaricato;

© 2025 dōTERRA Holdings, LLC

iii. Se la modifica di posizione comporterà una progressione del livello occupato dall'Incaricato in questione;

iv. Se si verifica un mutamento quanto ai pagamenti dei corrispettivi;

v. Se l'Incaricato in questione abbia violato il Contratto;

vi. L'effetto della modifica della posizione sulla Struttura di vendita coinvolta; nonché:

vii. Qualsivoglia ulteriore elemento correlato.

c. Ad un Incaricato con qualifica Diamante o superiore che iscriva personalmente un nuovo Incaricato il quale raggiunge il livello Premier entro tre mesi dalla nomina ad Incaricato sarà consentito di posizionare il nuovo Incaricato sul proprio frontline o al di sotto di un altro Incaricato che si trovi collocato tra l'attuale Sponsor e l'Iscrivente. Tale richiesta potrà essere presentata dopo che l'Iscrivente abbia compilato ed inviato l'apposito "Modulo di spostamento Premier", entro il decimo giorno del mese di calendario successivo a quello nel quale il nuovo Incaricato Premier sia stato pagato quale Premier. Tale spostamento può avvenire anche nell'ipotesi in cui fosse già stata effettuata una modifica di posizione dell'Incaricato successivamente alla nomina di quest'ultimo. Ai fini del calcolo del periodo di tre mesi ai sensi del presente paragrafo, il conteggio inizia nel momento in cui il nuovo Incaricato sponsorizzi per la prima volta un Incaricato. Qualora siffatta prima sponsorizzazione avvenisse decorso il decimo giorno di calendario, il primo mese sarà il mese di calendario successivo. Qualora il nuovo Incaricato sponsorizzasse per la prima volta un Incaricato prima del decimo giorno di calendario del mese, il primo mese dovrà intendersi il giorno di calendario nel quale abbia effettuato la sponsorizzazione.

C. **Iscrizione di un ex Cliente Privilegiato quale Incaricato**. Un Incaricato può sponsorizzare un ex Cliente Privilegiato quale nuovo Incaricato. Quando un Cliente Privilegiato viene nominato Incaricato, il medesimo cessa di essere un Cliente Privilegiato. Un Iscrivente può collocare un Incaricato ex Cliente Privilegiato in qualsiasi posizione della propria Struttura di vendita qualora il nuovo Incaricato abbia un'iscrizione di almeno un Cliente Privilegiato ovvero di un Incaricato che sviluppi vendite per 100 PV dopo essere diventato Incaricato e non abbia alcuna Struttura di vendita. Il collocamento del nuovo Incaricato deve essere completato entro il decimo giorno del mese di calendario successivo a quello di raggiungimento dei requisiti previsti nel presente paragrafo.

D. **Riassegnazione dell'iscrizione.** La Società consente ad un Iscrivente di cambiare l'iscrizione di un Incaricato ("Iscritto") una volta soltanto, previa approvazione da parte della Società. Eventuali, ulteriori, modifiche dovute a circostanze attenuanti, possono essere richieste e sono soggette all'approvazione dell'Exceptions Committee della Società.

E. **Divieto di sollecitazione.**

1. **Reclutamento in altra Società.** L'istigazione, la sponsorizzazione, l'incoraggiamento, in qualsiasi modo anche solo tentati -sia direttamente che indirettamente (incluso, ma non solo, mediante un sito Internet), di un altro Incaricato dōTERRA e/o di un Cliente di dōTERRA, affinché questi prendano parte ad un'altra opportunità commerciale e/o multilevel. Tali comportamenti costituiscono "reclutamento" ai fini del presente Manuale, anche se siffatti comportamenti, sono conseguenza, in realtà, di richieste e/o azioni da parte di un altro Incaricato o di un cliente dōTERRA.

2. **Cambi di posizione degli Incaricati nell'ambito di linee di sponsorizzazioni differenti.** L'istigazione, la sponsorizzazione, l'incitamento o l'incoraggiamento, in qualsiasi modo, anche tentati, direttamente od indirettamente (incluso ma non solo mediante un sito Internet), di posizionare un Incaricato che si trovi già in una linea di sponsorizzazione, in una linea di sponsorizzazione differente. Lo spostamento della collocazione dell'Incaricato in una linea di

© 2025 dōTERRA Holdings, LLC

sponsorizzazione differente vale anche per l'iscrizione di chiunque abbia avuto un rapporto di Incaricato con dōTERRA nei sei (6) mesi precedenti, o, nel caso di un Incaricato di livello Silver o superiore, nei dodici (12) mesi precedenti.

3. **Divieti.** Agli Incaricati è vietata la sponsorizzazione di altri Incaricati che già facciano parte della rete di vendita della Società, così come il cambio di linea di sponsorizzazione degli stessi. È vietato l'uso, da parte degli Incaricati, del cognome del coniuge e/o di un proprio parente, nonché nomi falsi, pseudonimi, nickname, nomi di società, trust, numeri "ID" fittizi per aggirare tale divieto.

4. **Provvedimenti ingiuntivi.** Gli Incaricati prendono atto e concordano che la sponsorizzazione di altri Incaricati della rete di vendita di dōTERRA ed il cambio di linea di sponsorizzazione, costituiscono una illegittima interferenza nel rapporto contrattuale della Società con i propri Incaricati, oltre ad un'appropriazione indebita di beni della Società e di segreti commerciali di quest'ultima. Gli Incaricati, inoltre, prendono atto e concordano che qualsivoglia violazione della presente disposizione cagionerà un danno immediato ed irreparabile alla Società, e che tale danno è di entità superiore rispetto a qualsiasi beneficio economico che l'Incaricato possa ottenere e che la Società avrà il diritto, in aggiunta a qualsiasi altro rimedio previsto dalla legge, ad agire al fine di ottenere un provvedimento ingiuntivo, anche in via d'urgenza, e che l'efficacia temporale di siffatto provvedimento potrà estendersi fino ad un (1) anno dalla data dell'ultima violazione della presente regola. Le disposizioni della presente Sezione continuano a essere valide anche dopo la cessazione del Contratto. Nulla nel presente documento revoca e/o modifica altri diritti e/o rimedi della Società in relazione all'uso delle proprie informazioni riservate e/o ad eventuali violazioni di altre disposizioni contenute nel Contratto. Inoltre, gli Incaricati prendono atto e riconoscono che apparire, permettere di fare riferimento o consentire che il loro nome sia presente o se ne faccia riferimento, in qualsivoglia materiale promozionale, marketing, di sponsorizzazione, di altre società operanti nel settore della vendita diretta/Multilevel marketing, devono intendersi "attività di reclutamento tra Società" ai fini del presente Manuale, anche se si verifichino entro il periodo di un (1) anno dopo la cessazione del Contratto per qualsiasi causa e/o motivo e/o ragione.

SEZIONE 10 Piano Compensi

Un Incaricato può ottenere corrispettivi provvigionali come segue: (1) provvigioni dirette, liquidate sugli acquisti di prodotti dei clienti che siano stati personalmente promossi dall'Incaricato (vendite dirette); (2) provvigioni indirette, liquidate sulle vendite di prodotti ai clienti promosse da altri Incaricati facenti parte della propria Struttura di vendita (vendite indirette).

Provvigioni dirette. Gli Incaricati possono ottenere commissioni basate sugli acquisti di prodotti da parte dei clienti che sono stati promossi personalmente dall'Incaricato.

Provvigioni indirette. Gli Incaricati possono ottenere commissioni basate sulla vendita di prodotti promossi da altri Incaricati facenti parte della propria Struttura di vendita e sulla vendita di prodotti in tutti i mercati in cui dōTERRA opera. Non tutti i prodotti e/o le promozioni di volta in volta implementate dalla Società generano, tuttavia, provvigioni di vendita. Ai prodotti e/o alle promozioni che generano provvigioni viene assegnato un valore "PV" ("Personal Volume").

A. **Definizioni**

Volume commissionabile (CV): Il PV dell'ordine di acquisto convertito nella valuta del Mercato Locale ed espresso nella valuta in cui l'ordine di acquisto o la transazione vengono effettuati. Il CV è determinato dal prezzo dei prodotti della Società e viene utilizzato per calcolare le provvigioni di vendita di un Incaricato nel periodo di commissione applicabile. Il CV non include i prodotti riscattati con il Credito Prodotto.

Volume Aziendale dōTERRA (DCV): Il Volume Aziendale dōTERRA è la quantità totale di CV convertita in USD prodotta da tutti gli Incaricati. Il DCV non include i prodotti riscattati con il Credito Prodotto.

© 2025 dōTERRA Holdings, LLC

Gruppo dell'Iscrivente: è costituito da un Iscrivente e da quegli Iscriventi che non hanno raggiunto il Livello di Elite o superiore.

Volume dell'Iscrivente (EV): è il Personal Volume combinato degli Incaricati e dei Clienti Privilegiati personalmente iscritti che si trovino all'interno del Gruppo di un Iscrivente.

Volume dell'Iscrivente LRP (EV LRP): è il volume di EV derivante dal Programma Fedeltà (LRP).

Volume del Mercato Locale: Il CV collettivo di tutti gli Incaricati che vivono in un determinato Mercato Locale. Il Volume del Mercato Locale è un termine utilizzato per definire il Bonus per i Founder.

Volume Organizzativo (OV): Il volume totale di vendite misurato in PV di un Incaricato e di tutti gli altri Incaricati, Membri Privilegiati e Clienti Retail dell'Organizzazione dell'Incaricato. L'OV non include i prodotti riscattati con il Credito Prodotto.

Volume Personale (PV): A ogni prodotto commissionabile venduto dalla Società attraverso l'account di un membro è assegnato un valore in punti prodotto. Il PV è il valore totale dei punti dell'account individuale di un Incaricato o di un Cliente Privilegiato in un periodo di commissione mensile. Non tutti i prodotti hanno un valore in punti prodotto commissionabile. Il PV non include i prodotti riscattati con il Credito Prodotto.

Volume di Crescita Personale (PGV): La somma del PV in un periodo di commissione mensile derivante dagli ordini derivanti dal Programma Fedeltà (LRP) venduti dalla Società agli Iscritti personali di un Incaricato che si sono iscritti nei 12 periodi di commissione mensili precedenti. Il PV nel mese di iscrizione iniziale di un Iscritto non è incluso nel PGV. Il mese di iscrizione di un Iscritto di un Incaricato è determinato dalla Società alla data del calcolo del bonus da parte della Società. Il PGV non include il PV dei prodotti riscattati con il Credito Prodotto.

Pod: Termine utilizzato nel contesto del Bonus "Power of Three". Un Pod è costituito da 500 o più PV derivanti da ordini LRP in un periodo di commissione mensile venduti dalla Società a Incaricati e Membri Privilegiati al primo livello di sponsorizzazione dell'Incaricato, esclusi gli ordini di iscrizione e riattivazione. Il Pod non include il PV derivante dai prodotti riscattati con il Credito Prodotto.

Qualified Leg (o "gamba"): Una Qualified Leg si ottiene quando un Incaricato Iscritto raggiunge un Rank designato all'interno di un ramo di sponsorizzazione separato del suo Enroller. Una Qualified Leg per i Rank Platinum e superiori si puo' ottenere anche tramite compressione del Rank, che consente ad un soggetto di livello Platinum o superiore di qualificarsi per il Rank ricorrendo all'Incaricato qualificabile di Rank più alto in ciascuna delle sue downline di sponsorizzazione, a condizione che tale Incaricato qualificabile sia anche all'interno della downline di iscrizione dell'Enroller. Ai fini della qualificazione del Rank di un Enroller, ogni Qualified Leg deve essere all'interno di una downline di sponsorizzazione separata dell'Enroller.

Volume Qualificante (QV): Il PV individuale di un Incaricato ed il PV dei suoi Clienti Retail personalmente iscritti in un periodo di commissione mensile. Il QV non include i prodotti riscattati con il Credito Prodotto.

Cliente Retail: Un Cliente Retail è un individuo che sia titolare di un account retail. Gli Incaricati che vengono remunerati per gli ordini effettuati dai loro Clienti Retail non ricevono compensi aggiuntivi attraverso altre commissioni e bonus, ad eccezione del calcolo del Volume Aziendale dōTERRA.

Volume di Crescita del Team (TGV): La somma del PV venduto dalla Società in un periodo di commissione mensile a Iscritti nuovi o riattivati all'interno dei livelli designati dell'albero di sponsorizzazione di un Incaricato nei dodici (12) periodi di commissione mensili precedenti. Il PV nel mese di iscrizione iniziale o di riattivazione di un Iscritto non è incluso nel TGV. Il mese di iscrizione di un Iscritto di un Incaricato è determinato dalla Società alla data del calcolo del bonus e delle commissioni da parte della Società. Il TGV non include il volume di vendite di compressione o i prodotti riscattati con il Credito Prodotto.

© 2025 dōTERRA Holdings, LLC

B. **Fast Start**

Panoramica. La Commissione Fast Start viene corrisposta settimanalmente agli Enroller per tutti i CV derivanti dai prodotti venduti ai loro nuovi iscritti come Incaricati e Clienti Privilegiati durante i loro primi sessanta (60) giorni. La Commissione Fast Start viene corrisposta agli Enroller di primo, secondo e terzo livello di un nuovo Incaricato o Cliente Privilegiato. L'Enroller di primo livello riceve il venti (20) per cento, l'Enroller di secondo livello riceve il dieci (10) per cento e l'Enroller di terzo livello riceve il cinque (5) per cento. Cfr. Figura 1.

Figura 1

Per qualificarsi per la Commissione Fast Start, ogni Enroller deve (1) maturare 250 EV LRP nel periodo di commissione mensile precedente al calcolo della Commissione Fast Start; tuttavia, se non è possibile raggiungere 250 EV LRP, il Membro può qualificarsi per la Commissione Fast Start maturando almeno 100 QV nel periodo di commissione mensile precedente al calcolo della Commissione Fast Start, e (2) deve aver aderito ad un Programma Fedeltà (LRP). Le commissioni della settimana precedente (dal lunedì alla domenica) vengono calcolate e corrisposte ogni settimana. Su queste vendite non viene corrisposta alcuna commissione Unilevel.

C. **Bonus Power of Three**

Panoramica. Il Bonus Power of Three è un bonus mensile corrisposto ad un Incaricato che può essere di 45 €, 215 € o 1.075 €. Un Incaricato può anche incrementare il proprio Bonus Power of Three fino a 215 €. I Bonus Power of Three non sono disponibili per gli Incaricati nel primo mese di loro iscrizione. Di seguito, sono riportati i requisiti richiesti per ciascun Bonus Power of Three.

© 2025 dōTERRA Holdings, LLC

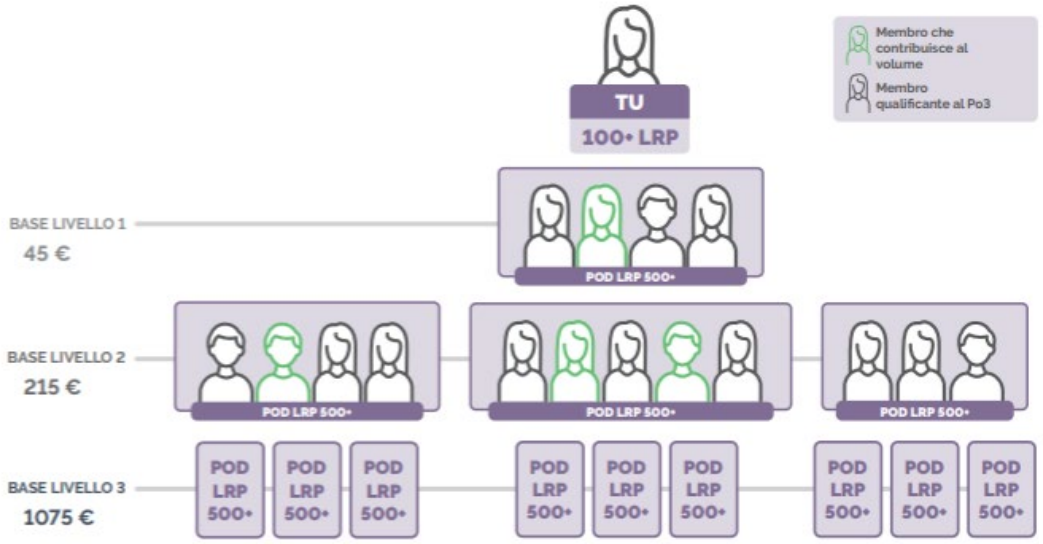

Figura 2

Bonus Power of Three - Livello 1. Per qualificarsi per il bonus di 45 €, durante un periodo di commissione mensile un Incaricato deve ottenere un Pod contenente un minimo di 100 PV provenienti da LRP venduti a un Incaricato od a un Cliente Privilegiato iscritti personalmente, ed avere un EV LRP di 250 nel mese di riferimento; tuttavia, se l'EV di 250 LRP non viene raggiunto, un Incaricato può qualificarsi per il Bonus Power of Three se ha aderito al Programma Fedeltà (LRP) con uno o più ordini LRP per un totale di 100 PV o superiore.

Bonus Power of Three - Livello 2. Per qualificarsi per il bonus di 215 €, durante un periodo di commissione mensile l'Incaricato deve prima soddisfare le qualifiche per il Bonus Power of Three di Livello 1. L'Incaricato deve quindi avere tre Incaricati sponsorizzati al primo livello, ciascuno con un Pod. Un Incaricato può qualificarsi per il Bonus Power of Three di Livello 2 anche se nessun altro Incaricato nella stessa catena di sponsorizzazione si qualifica per un Bonus Power of Three.

Bonus Power of Three - Livello 3. Per qualificarsi per il bonus di 1.075 €, durante un periodo di commissione mensile l'Incaricato deve prima soddisfare le qualifiche per il Bonus Power of Three di Livello 2. I suoi tre Incaricati sponsorizzati al primo livello, ciascuno con un Pod, devono a loro volta avere tre Incaricati sponsorizzati al primo livello, ciascuno con un Pod. Un Incaricato può qualificarsi per il Bonus Power of Three di Livello 3 anche se nessun altro Incaricato nella stessa catena di sponsorizzazione si qualifica per un Bonus Power of Three. Se un Incaricato guadagna il Bonus Power of Three di Livello 3 e i pagamenti mensili Power of Three della sua Organizzazione superano il 15% del CV della sua Organizzazione, allora l'Incaricato deve raggiungere il Rank Gold o superiore per guadagnare il Bonus Power of Three di Livello 3. Se l'Incaricato non raggiunge il Rank Gold o superiore, sarà idoneo a ottenere il Bonus Power of Three di Livello 2.

Boost Power of Three. Ogni mese un Incaricato può guadagnare un "Boost" al proprio Bonus Power of Three in base al suo PGV qualificato più alto. Per ottenere un Boost di 45 € occorre qualificarsi per un Bonus Power of Three e avere un PGV pari o superiore a 400. Per ottenere un Boost di 215 € occorre qualificarsi per un Bonus Power of Three di Livello 2 o Livello 3 e avere un PGV pari o superiore a 800. I Boost ai Bonus non sono cumulativi e ciascun Incaricato può ricevere un solo Boost per ogni periodo di commissione mensile.

Strutture Power of Three. Se un Blue Diamond, o di livello superiore, si qualifica per il Bonus Power of Three di Livello 3 in un periodo di commissione mensile, il medesimo può qualificarsi anche per il pagamento di un secondo Bonus Power of Three al livello appropriato se soddisfa i criteri su una seconda struttura. Gli Incaricati, i Clienti Privilegiati ed il relativo volume di vendite utilizzati per

© 2025 dōTERRA Holdings, LLC

qualificarsi per il primo Bonus Power of Three di Livello 3 non possono essere utilizzati per qualificarsi per il secondo Bonus Power of Three.

Tutti gli Incaricati che si sono qualificati per ottenere un Bonus Power of Three su più Strutture entro il 31 dicembre 2024, potranno continuare a guadagnare sulle strutture aggiuntive esistenti, a condizione che ciascuna di esse soddisfi i presenti, nuovi, requisiti previsti per il Power of Three Bonus. Ciascuna struttura aggiuntiva sarà "tutelata" (e, quindi, "esonerata") fintanto che l'Incaricato non manchi di qualificarsi per un Bonus Power of Three dalla struttura addizionale per un totale di sei (6) volte. Nel caso in cui una struttura non riesca a guadagnare almeno sei (6) volte in un qualsiasi periodo di tempo, tale struttura non sarà più considerata ammissibile quale struttura aggiuntiva ai fini del Power of Three.

D. Commissioni Unilevel

Panoramica Unilevel. Le Commissioni Unilevel vengono liquidate agli Incaricati ogni mese. Le Commissioni Unilevel vengono calcolate sul CV mensile delle vendite effettuate dalla Società all'Organizzazione dell'Incaricato. La commissione unilevel di un particolare periodo di commissione dipende dal Rank mensile raggiunto dall'Incaricato. I requisiti di Volume Qualificato, Rank e Volume Organizzativo devono essere soddisfatti ogni mese. Le vendite su cui vengono corrisposte le commissioni Fast Start non sono incluse nel volume unilevel. Cfr. Figura 3.

Figura 3

Raggiungimento dei diversi Rank. Per raggiungere un Rank, è necessario soddisfare i requisiti mensili minimi di EV oppure Volume Qualificato, e Volume Organizzativo per tale Rank.
Un Incaricato deve avere un EV di 250 nel mese di riferimento; tuttavia, se l'EV di 250 non viene raggiunto, un Incaricato può qualificarsi con un QV di 100. Ad esempio, il Rank di Manager richiede 250 EV e un OV di 500.

Rank e Livelli. Ogni Rank corrisponde al numero di livelli organizzativi da cui l'Incaricato può essere remunerato; cfr. la Figura 3. Ad esempio, il Rank di Executive è remunerato dai livelli 2, 3 e 4. Generalmente, con l'avanzamento di Rank, un Incaricato viene remunerato a partire dai livelli più profondi della sua Organizzazione, fino a raggiungere il Silver. Tutti i Rank da Silver a Presidential Diamond possono beneficiare di guadagni ai livelli 2-7.

© 2025 dōTERRA Holdings, LLC

Inoltre, la percentuale che viene corrisposta all'Incaricato varia a seconda del livello. Come mostrato nella Figura 3, l'unilevel iniziale prevede il corrispettivo del tre (3%) per cento e la percentuale aumenta nei vari blocchi fino a raggiungere il sette (7%) per cento al settimo livello. Le commissioni vengono calcolate come livelli cumulativi di pagamento, quindi un Executive riceverà il tre percento (3%) per l'unilevel iniziale, più il cinque percento (5%) per i due rispettivi livelli successivi.

Per ricevere la percentuale piena dei due livelli più profondi delle commissioni unilevel, gli Incaricati che raggiungono il Rank da Elite a Gold devono raggiungere le seguenti soglie di TGV in ogni periodo di commissione mensile: gli Elite devono avere almeno 100 PV venduti dalla Società a un Incaricato o ad un Cliente Privilegiato iscritto personalmente e un minimo di 300 TGV nei primi tre (3) livelli di sponsorizzazione; i Premier devono avere un minimo di 400 TGV nei primi quattro (4) livelli di sponsorizzazione; i Silver devono avere un minimo di 500 TGV nei primi cinque (5) livelli di sponsorizzazione; i Gold devono avere un minimo di 600 TGV nei primi sei (6) livelli di sponsorizzazione.

Qualified Legs ("Gambe") e Requisiti. Per raggiungere determinati Rank, un Incaricato deve avere delleQualified Leg nei rispettivi rami di sponsorizzazione. Cfr. Figura 3. Ad esempio, se un Incaricato desidera raggiungere il Rank di Silver, dovrà avere tre Qualified Leg Elite iscritti personalmente in rami di sponsorizzazione separati. Cfr. Figura 3. Gli Incaricati con Rank Platinum e superiori possono avere Qualified Leg iscritti personalmente in rami di sponsorizzazione separati, oppure Qualified Leg di compressione del rank. Le Qualified Leg di compressione del rank consentono ai Rank Platinum o superiori di qualificarsi per il Rank ricorrendo all'Incaricato qualificabile di Rank più alto in ciascuna delle sue downline di sponsorizzazione, a condizione che tale Incaricato qualificabile sia anche all'interno della downline di iscrizione dell'Enroller.

Compressione. Il Piano Compensi massimizza i pagamenti agli Incaricati attraverso la compressione. Quando il Rank di un Incaricato non lo qualifica per poter ricevere una commissione di un livello associato ai Rank superiori, la commissione verrà accumulata e corrisposta agli Incaricati qualificati con Rank superiore, tranne nel caso in cui un Incaricato da Elite a Gold non si qualifichi per i suoi due livelli più profondi di commissione unilevel.

Gambe ("Legs") Concentrate. Nel caso in cui il volume di un ramo dell'Organizzazione di un Incaricato superi l'ottanta (80%) per cento del volume totale dell'Organizzazione dell'Incaricato, la commissione unilevel totale dell'Incaricato non potrà superare l'equivalente in Euro di 2.000,00 $ se l'Incaricato detiene il Rank di Elite; l'equivalente in Euro di 5.000,00 $, se l'Incaricato detiene il Rank di Premier; l'equivalente in Euro di 11.000,00 $, se l'Incaricato detiene il Rank di Silver; e l'equivalente in Euro di 18.000,00 $, se l'Incaricato detiene il Rank di Gold. Una volta raggiunto il Rank di Platinum, non c'è un massimale alle commissioni unilevel.

E. **Bonus Pool - un bonus basato sulle prestazioni di leadership.**

Panoramica. I Bonus Pool maturano e vengono corrisposti ogni mese ai Rank Premier e superiori. I Bonus Pool rappresentano complessivamente il cinque (5%) per cento del Volume Aziendale dōTERRA (DCV), e consistono nell'Empowerment Pool (1,5%), nel Leadership Pool (2%) e nel Performance Pool (1,5%). Cfr. Figura 4. Un Incaricato si qualifica per ricevere i bonus derivanti da tali pool quando soddisfa, in un determinato mese, i requisiti del Rank e del pool designato. Un Incaricato può avere una o più "quote" nel Bonus Pool. Il bonus mensile di ciascuna quota è pari alla percentuale del pool designato (1,5%, 1,5% o 2%), moltiplicata per il DCV dello stesso mese e divisa per il numero di quote di Incaricati che si sono qualificati per una o più quote nel mese.

© 2025 dōTERRA Holdings, LLC

Figura 4

QUALIFICA PAGATA	PREMIER	SILVER	GOLD	PLATINUM			
		Pool di leadership					
N. DI QUOTE POSSIBILI	—	1	5	10			
REQUISITO DI CRESCITA	—	—	—	—			
QUOTE AGGIUNTIVE	—	1 x Nuovo Elite					
% DI CV	—	2%			DIAMOND	BLUE DIAMOND	PRESIDENTIAL DIAMOND
	Empowerment Pool			Pool di prestazione			
N. DI QUOTE POSSIBILI	1	1	2	1 | 3	3 | 4	3 | 6	3 | 8
REQUISITO DI CRESCITA	Iscrizione di 100 PV per ogni quota			4.000	6.000	12.000	18.000
QUOTE AGGIUNTIVE	—	—	—	2 x Nuovi Premier			
% DI CV	1,50%			1,50%			

Quote ("Shares") nell'Empowerment Pool. Un Incaricato che si qualifica come Premier, Silver o Gold e che promuove la vendita da parte della Società di 100 PV o più ad un nuovo Incaricato od a un Cliente Privilegiato in un mese, riceverà una quota dell'Empowerment Pool. Un Gold può qualificarsi per una seconda quota se promuove la vendita da parte della Società di 100 PV o più a un ulteriore nuovo Incaricato o Cliente Privilegiato nello stesso periodo di commissione mensile. Le quote non sono cumulabili da un Rank all'altro. Il bonus mensile di ciascuna quota è pari alla percentuale del pool designato (1,5%), moltiplicata per il DCV dello stesso periodo di commissione mensile e divisa per il numero di quote di Incaricati che si sono qualificati per una quota nel periodo di commissione mensile.

Quote ("Shares") nel Leadership Pool. Ogni Silver riceve una quota del Leadership Pool. Ogni Gold riceve cinque quote del Leadership Pool. Infine, ogni Platinum riceve dieci quote del Leadership Pool. Un Incaricato può guadagnare una quota aggiuntiva per il mese se è l'Enroller di un membro diventato Elite per la prima volta. Le quote non sono cumulabili da un Rank all'altro. Ad esempio, un Incaricato che passa da Silver a Gold ha diritto a cinque quote, e non a una quota del pool Silver e cinque del pool Gold. Il bonus mensile di ciascuna quota è pari alla percentuale del pool designato (2%), moltiplicata per il DCV dello stesso mese e divisa per il numero di quote di Incaricati che si sono qualificati per una quota nel mese.

Quote ("Shares") nel Performance Pool. Ogni Platinum riceve una quota del Performance Pool. Ogni Diamond, Blue Diamond e Presidential Diamond riceve tre quote del Performance Pool. Un Incaricato può guadagnare due quote aggiuntive per il mese se è l'Enroller di un membro diventato Premier per la prima volta. Un Incaricato, inoltre, può guadagnare ulteriori quote del Performance Pool raggiungendo la soglia TGV applicabile entro i primi sette (7) livelli di sponsorizzazione in ogni periodo di commissione mensile. Un Platinum guadagna due (2) quote aggiuntive quando raggiunge un minimo di 4.000 TGV. Fino al 1° gennaio 2026, un Diamond può guadagnare una (1) quota aggiuntiva, un Blue Diamond guadagnerà tre (3) quote aggiuntive e un Presidential Diamond guadagnerà cinque (5) quote aggiuntive senza un TGV minimo. Successivamente, una (1) quota aggiuntiva di un Diamond richiederà un minimo di 6.000 TGV, tre (3) quote aggiuntive di un Blue Diamond richiederanno un minimo di 12.000 TGV e cinque (5) quote aggiuntive di un Presidential Diamond richiederanno un minimo di 18.000 TGV. Le soglie TGV applicabili saranno aggiornate periodicamente e pubblicate su www.doTERRA.com. Le quote non sono cumulabili da un Rank all'altro.

Il bonus mensile di ciascuna quota è pari alla percentuale del pool designato (1,5%), moltiplicata per il DCV del periodo di commissione mensile e divisa per il numero di quote di Incaricati che si sono qualificati per una o più quote nel periodo di commissione mensile.

© 2025 dōTERRA Holdings, LLC

F. **Diamond Pool - un bonus basato sulle prestazioni di leadership.**

Panoramica. I Diamond Pool hanno un funzionamento simile ai Bonus Pool. I Pool vengono maturati e corrisposti ogni mese. I Diamond Pool vengono liquidati in aggiunta alle quote guadagnate nel Performance Pool. Come per i Bonus Pool, le quote non sono cumulabili da un Rank all'altro. Il bonus mensile di ciascuna quota è pari alla percentuale del pool designato (1%), moltiplicata per il Volume Aziendale dōTERRA (DCV) dello stesso periodo di commissione mensile e divisa per il numero di quote di Incaricati che si sono qualificati per una o più quote nel periodo di commissione mensile. Cfr. Figura 5.

QUALIFICA PAGATA	DIAMOND	BLUE DIAMOND	PRESIDENTIAL DIAMOND
	Diamond Pool	Blue Diamond Pool	Presidential Diamond Pool
N. DI QUOTE POSSIBILI	2 | 4	2 | 4	2 | 4
REQUISITO DI CRESCITA	6.000	12.000	18.000
QUOTE AGGIUNTIVE	1 x Nuovo Premier		1 x Nuovo Silver
% DI CV	1%	1%	1%

Figura 5

Quote ("Shares") nei Diamond Pool. Il Diamond Pool, il Blue Diamond Pool e il Presidential Diamond Pool sono pari all'uno per cento (1%) del DCV totale nel periodo di commissione mensile. Cfr. Figura 5. Ogni Diamond, Blue Diamond e Presidential Diamond qualificato riceve due (2) quote per ogni periodo di commissione mensile. Un Diamond, Blue Diamond, e Presidential Diamond può guadagnare due (2) quote aggiuntive in un periodo di commissione mensile se raggiunge la soglia TGV applicabile entro i primi sette (7) livelli di sponsorizzazione. La soglia TGV di un Diamond è 6.000. La soglia TGV di un Blue Diamond è 12.000. La soglia TGV di un Presidential Diamond è 18.000. Le soglie TGV applicabili potranno essere aggiornate periodicamente e pubblicate su www.doTERRA.com.

Quote ("Shares") una tantum aggiuntive nei Diamond Pool. Un Diamond, un Blue Diamond ed un Presidential Diamond, possono qualificarsi per quote aggiuntive come segue: un Presidential Diamond riceverà una quota una tantum del Presidential Diamond Pool quando un altro Incaricato raggiunge per la prima volta il Rank Silver e tale Incaricato è stato personalmente iscritto dal Presidential Diamond. Un Diamond o un Blue Diamond riceverà una quota una tantum del Diamond Pool o del Blue Diamond Pool quando un altro Incaricato raggiunge per la prima volta il Rank Premier e tale Incaricato è stato personalmente iscritto dal Diamond o dal Blue Diamond.

G. **Bonus Founders** - un bonus basato sullo sviluppo del mercato

Panoramica. Quale incentivo agli Incaricati che svolgono le attività in nuovi Mercati Locali, dōTERRA offre il Bonus Founders basato sullo sviluppo del mercato. Il Bonus Founders viene corrisposto su base annuale. Un Founder fa parte di un numero predeterminato di Incaricati in un Mercato Locale che è tra i primi a raggiungere e continuare a mantenere alcuni requisiti stabiliti dalla Società per tale Mercato. Un Founder condividerà con gli altri Founder un bonus basato su una data percentuale del Volume del Mercato Locale.

© 2025 dōTERRA Holdings, LLC

Qualifiche. Le qualifiche previste per ciascun mercato saranno pubblicate nella sezione dedicata al Mercato Locale presente sul sito dōTERRA.com. Ogni periodo di qualifica sarà di dodici mesi, salvo diversa indicazione. Una volta raggiunta la posizione di Founder, ogni anno l'Incaricato dovrà qualificarsi per mantenere tale posizione attraverso il raggiungimento di qualifiche predeterminate per il relativo periodo di dodici mesi. La Società pubblicherà le notifiche delle variazioni alle qualifiche prima dell'inizio del periodo di qualifica successivo.

Nel caso in cui un Founder non riesca a qualificarsi nuovamente, o perda in altro modo la posizione di Founder, la posizione non sarà più disponibile per il Founder o per un altro Incaricato e cesserà di esistere. La percentuale di interesse non cambia se cambia il numero effettivo di Founder qualificati. Le posizioni di Founder sono uniche e relative all'Incaricato che si è inizialmente qualificato. La posizione non può essere trasmessa, trasferita, ceduta o venduta ad un altro Incaricato o Soggetto, e non rimane in essere dopo il decesso del Founder. Le posizioni di Founder non saranno offerte in tutti i mercati.

La Società si riserva il diritto di offrire, a propria discrezione e previa appropriata notifica e approvazione da parte delle autorità competenti, Bonus aggiuntivi per i Founder, ogni versione dei quali corrisponderà e sarà pagata da determinati blocchi di vendita del Volume del Mercato Locale.

H. Il Programma Fedeltà (LRP)

Panoramica. Gli Incaricati od i Clienti Privilegiati possono assicurarsi di ricevere consegne mensili di prodotti dōTERRA iscrivendosi al Programma Fedeltà (LRP). Il Programma Fedeltà elimina l'inconveniente di effettuare manualmente gli ordini mensili.

Guadagnare Crediti Prodotto. L'Ordine LRP iniziale di un Incaricato o di un Cliente Privilegiato può dare diritto a Crediti Prodotto, e gli Ordini LRP successivi di almeno 50 PV al mese sono idonei a ottenere Crediti Prodotto ogni mese.

Riscattare i Crediti Prodotto. Dopo che l'Incaricato ha partecipato al programma LRP per 60 giorni, può riscattare i Crediti Prodotto per prodotti PV completi. I Crediti Prodotto LRP possono essere riscattati per 12 mesi dalla data di emissione, al termine dei quali scadono. I Crediti possono essere riscattati con una commissione di 2,00 € chiamando il numero: +39 0426270026 o via e-mail scrivendo a assistenzaclienti@doterra.com. I prodotti ottenuti con i Crediti Prodotto LRP non sono destinati alla rivendita, né possono essere restituiti, a meno che non vengano restituiti entro il periodo di diritto di recesso obbligatorio di 14 (quattordici) giorni, o che tali prodotti siano difettosi. In caso di restituzione dei prodotti, la Società ha il diritto di recuperare e detrarre l'importo dei Crediti Prodotto utilizzati per l'acquisto dei prodotti restituiti da qualsiasi assegnazione di futuri Crediti Prodotto, a meno che non vengano restituiti entro il periodo di diritto di recesso obbligatorio di 14 (quattordici) giorni o che tali prodotti siano difettosi. Gli ordini di riscatto non hanno PV e non possono essere associati ad altri ordini di prodotti. I Crediti Prodotto non hanno valore di riscatto in denaro e non sono trasferibili. Tutti i Crediti Prodotto devono essere spesi entro 14 giorni dalla cancellazione della partecipazione al programma LRP nel caso in cui venga annullata. Qualsiasi ordine LRP può essere cancellato chiamando il numero +39 0426270026 o inviando un'e-mail a: assistenzaclienti@doterra.com.

Agire per conto di terzi. Un Incaricato non può effettuare un ordine LRP per conto di un altro Incaricato o Cliente Privilegiato partecipante, senza l'autorizzazione scritta dell'Incaricato o del Cliente Privilegiato partecipante; tale autorizzazione scritta deve essere depositata presso la Società prima dell'effettuazione dell'ordine. Tale ordine deve essere pagato dall'Incaricato o dal Cliente Privilegiato partecipante e deve essere spedito all'indirizzo principale indicato nell'account del partecipante.

© 2025 dōTERRA Holdings, LLC

I. Disposizioni generali e varie sui compensi

Account "Multiplier" (multipli) dei Presidential Diamond. I Presidential Diamond possono creare un account aggiuntivo direttamente sotto il loro account Presidential principale ("PD1") chiamato account Multiplier 1 ("M1"). I Presidential Diamond che hanno sei rami possono aggiungere nuovi rami al loro account M1 e ottenere una commissione unilevel aggiuntiva sul nuovo volume che creano attraverso quell'account, consentendo loro di raggiungere il volume di 8 livelli al di sotto del loro account PD1.

L'account M1 può essere creato non appena il leader raggiunga il rank di Presidential Diamond. L'M1 si qualifica per ricevere le commissioni ogni mese in cui l'account PD1 viene remunerato come Presidential Diamond. Se l'account PD1 non si qualifica come Presidential Diamond in un determinato mese, l'account M1 non si qualificherà per ricevere alcuna commissione in quel mese. L'account M1 stesso non può essere uno dei 6 rami qualificati dell'account PD1. Tuttavia, se uno dei 6 rami qualificanti del PD1 non si qualifica come Platinum in un determinato mese, l'account PD1 può comunque essere remunerato come Presidential Diamond utilizzando uno dei rami platinum registrati personalmente dall'M1, a condizione che il ramo M1, e non l'account M1, si qualifichi come platinum. In questo caso, l'account M1 non può utilizzare il ramo Platinum iscritto personalmente e utilizzato dal PD1 in quel mese.

Una volta creato l'account M1, il leader Presidential Diamond può scegliere di spostare qualsiasi ramo di prima linea iscritto personalmente dal proprio account PD1 all'account M1, a condizione che i rami non abbiano raggiunto il grado Platinum o superiore. I rami non possono essere sovrapposti né ristrutturati, ma passeranno dalla prima linea PD1 alla prima linea M1 con la loro struttura esistente.

Quando l'account M1 stesso avrà raggiunto il rank Presidential Diamond, la Società autorizzerà un account "M2" aggiuntivo come account di prima linea rispetto all'account M1 precedente, consentendo a un leader di avere tre account da cui trarre profitto sul volume più recente generato, oltre a permettergli di beneficiare di un reddito di 9 livelli al di sotto del suo account Presidential Diamond originale. Questo effetto moltiplicatore potrebbe continuare fino a quando i rami Platinum necessari si qualificheranno come descritto sopra.

Bonus o premi speciali o promozionali

Di volta in volta, agli Incaricati vengono offerti bonus o promozioni speciali. I prodotti offerti secondo tale modalità potrebbero non avere un PV e potrebbero non qualificare un Incaricato per commissioni e/o bonus derivanti dall'ordine di tali prodotti. I dettagli di ciascuna di queste offerte saranno disponibili su dōTERRA.com.

Nessun compenso per la mera iscrizione di un altro Incaricato. Gli Incaricati sono remunerati per le vendite dei prodotti, e non ricevono alcun compenso per la mera iscrizione e/o sponsorizzazione di altri Incaricati.

Nessun guadagno garantito. Come per qualsiasi altra opportunità di vendita, il possibile guadagno può variare in modo significativo. L'investimento per diventare un Incaricato è molto contenuto. Agli Incaricati non viene garantito un livello di guadagno, né viene assicurato alcun livello di -possibile- successo. Il potenziale guadagno di un Incaricato deriva soltanto dalla promozione delle vendite di prodotti che siano andate a buon fine. Il -possibile- raggiungimento di risultati da parte degli Incaricati dipende essenzialmente dagli sforzi di ciascuno di essi.

Impegno personale. La possibilità di ottenere guadagni derivanti dallo svolgimento dell'attività di Incaricato richiede tempo ed impegno personale da parte dell'Incaricato medesimo. Non esistono programmi di vendita per arricchirsi in fretta. In doTerra, non vi sono garanzie di guadagno.

Inclusione in un Periodo commissionabile. Un individuo deve diventare un Incaricato entro l'ultimo giorno del periodo di commissione applicabile per poter essere incluso nel conteggio dei bonus e delle qualifiche relativi a quel determinato periodo di commissione. Salvo eccezioni autorizzate dalla Società, le vendite di

© 2025 dōTERRA Holdings, LLC

prodotti devono essere completate, ed il relativo saldo deve essere ricevuto dalla Società, entro l'ultimo giorno del periodo di commissione per poter essere remunerati o qualificarsi per un Rank per quel periodo.

Prerequisiti per il pagamento di Bonus e Commissioni. Gli Incaricati possono ricevere bonus e commissioni soltanto se soddisfano tutti i requisiti previsti dal Piano Compensi dōTERRA e dal Contratto, e se non sono inadempienti rispetto ad alcuna obbligazione prevista dal Contratto. Gli Incaricati accettano che tutti i Bonus e le Commissioni possano essere soggetti a verifica da parte della Società. Tali verifiche sono a discrezione della Società, e possono comprendere la disamina/revisione del volume commissionabile maturato dall'Incaricato per garantire la conformità al Piano Compensi.

Per facilitare il recupero dei pagamenti effettuati in eccesso, anche in relazione ai Bonus ed ai Diamond Pool, quali risultanti a causa dei resi dei prodotti venduti e/o delle verifiche anzidette, la Società è autorizzata ad effettuare un conteggio degli importi dei pagamenti in eccesso ed a decurtare dai pagamenti mensili dei Bonus Pool e dei Diamond Pool i predetti importi versati in eccesso. La Società provvederà a regolarizzare i pagamenti dei Bonus e dei Diamond Pool recuperando gli effettivi pagamenti in eccesso dai fondi trattenuti e/o dai futuri pagamenti dei Bonus Pool e dei Diamond Pool. Se, dopo un anno dal pagamento, i fondi trattenuti superano i pagamenti in eccesso, la Società provvederà a regolarizzare i pagamenti dei Bonus Pool e dei Diamond Pool dai fondi trattenuti.

Pagamento di Bonus e Commissioni. I bonus e le commissioni vengono corrisposti all'Incaricato.

Riscattare i Crediti Aziendali. Se viene emesso un Credito Aziendale su prodotti ordinati ma non disponibili in quel mese, il Volume Personale per quei prodotti sarà incluso solo ai fini del calcolo dei bonus, delle commissioni e delle qualifiche per il mese in cui il Credito viene riscattato.

Obbligo di conservazione dei documenti. Ogni Incaricato che riceva il pagamento di un bonus o di una commissione si impegna a conservare per almeno 10 (dieci) anni la documentazione che attesti la promozione, da parte dell'Incaricato, delle vendite di prodotti da parte della Società. Gli Incaricati si impegnano a mettere tale documentazione a disposizione della Società a richiesta di quest'ultima. L'inosservanza di tale obbligo costituisce una violazione del Contratto e legittima la Società a recuperare eventuali bonus o commissioni pagati per ordini effettuati in un mese per il quale non sia stata conservata la documentazione.

Recupero di Bonus e Commissioni. Unitamente a qualsiasi diritto di recupero altrimenti previsto dal Contratto, la Società si riserva il diritto di recuperare eventuali bonus o commissioni pagati a Incaricati, su prodotti:

a) restituiti ai sensi della Politica di Restituzione della Società;

b) restituiti alla Società ai sensi delle disposizioni di legge applicabili;

c) restituiti alla Società a causa di condotte poste in essere dall'Incaricato, inclusi, a titolo esemplificativo e non esaustivo, dichiarazioni non autorizzate e/o fuorvianti circa i prodotti e/o i servizi venduti dalla Società, ovvero ancora circa il Piano Compensi; oppure:

d) che siano stati acquistati in un quantitativo irragionevolmente superiore a quello consumabile in un periodo di tempo ragionevole.

Pagamento di Bonus e Commissioni oggetto di recupero da parte della Società. Nel recupero di bonus e/o commissioni secondo quanto previsto nella presente Sezione del Piano Compensi, la Società, a propria esclusiva discrezione, può richiedere il pagamento da parte dell'Incaricato in questione, ovvero compensare l'importo da recuperare con qualsivoglia altro bonus e/o commissione maturato a tale data dall'Incaricato, ovvero che dovesse essere maturato dall'Incaricato in futuro.

Pagamento di Bonus Restituiti e spese. Un Incaricato può chiedere alla Società di provvedere nuovamente al pagamento di un bonus e/o di una commissione che siano andati perduti. La Società può addebitare all'Incaricato in questione una spesa (fee) per l'effettuazione del nuovo pagamento. Inoltre, la Società, a

© 2025 dōTERRA Holdings, LLC

propria discrezione, può chiedere alla Banca di bloccare il pagamento originale (perso) e l'Incaricato sarà, in tal caso, tenuto corrispondere alla Società una fee per il blocco del pagamento.

Importi non riscossi dall'Incaricato. Qualora un Incaricato non dovesse accettare entro i termini (stabiliti dalla legge applicabile in materia) il pagamento di un importo al medesimo spettante a titolo di bonus e/o commissione, la Società sarà autorizzata ad addebitare all'Incaricato in questione i relativi costi che dovessero derivare da tale mancata accettazione, di qualsiasi natura essi siano (inclusi eventuali oneri di sospensione, interessi, commissioni e spese per documenti), nella misura consentita dalla legge applicabile. Le spese per documenti non supereranno i 20 € per ogni documento e/o avviso inviato all'Incaricato, ed il totale degli oneri di sospensione, degli interessi, delle commissioni e delle spese documentali non supererà, in ogni caso, i 50,00 € in un periodo di dodici mesi.

SEZIONE 12 Pubblicità e uso dei diritti di proprietà intellettuale di dōTERRA

A. **Proprietà intellettuale di dōTERRA.** La Proprietà intellettuale di dōTERRA, inclusi marchi commerciali, marchi di servizio, nomi commerciali, immagini commerciali ed il presente Manuale, rappresentano un valore per dōTERRA. Utilizzando la Proprietà intellettuale di dōTERRA, gli Incaricati accettano e riconoscono il valore e l'avviamento associati ad essa, e riconoscono, inoltre, che la Società detiene tutti i diritti sulla Proprietà Intellettuale. La Proprietà Intellettuale è protetta dalle leggi applicabili, sia nazionali che internazionali. Tali diritti di proprietà intellettuale sono protetti e tutelati in tutte le loro forme, inclusi i media.

   I Contenuti degli Ausili per la vendita approvati dalla Società, nonché pubblicati sul suo sito Internet ufficiale di quest'ultima, tra cui testi, segni grafici, loghi, contenuti audio e musicali, video, fotografie, software ed informazioni di qualsiasi tipo, sono di proprietà di dōTERRA, delle sue affiliate e/o dei suoi partner, ovvero sono concessi in licenza a dōTERRA da terzi. Poiché non è proprietaria di tutti i Contenuti, dōTERRA non potrà concedere in licenza ad un Incaricato l'utilizzo di Contenuti che non siano di sua proprietà. Di conseguenza, per l'utilizzo della Proprietà intellettuale e dei Contenuti, gli Incaricati concordano di utilizzare solo Contenuti consentiti, secondo quanto espressamente previsto nel presente Manuale.

B. **Definizioni.**

   1. **Abbigliamento:** l'abbigliamento comprende magliette, cappelli ed altri capi di abbigliamento.
   2. **Contenuti Consentiti:** indica solo i Contenuti -che includono Brochure, Volantini, Immagini, Presentazioni e Video- menzionati e/o pubblicati nella sezione "www.dōTERRA.com/tools" del sito Internet ufficiale di quest'ultima, relativi al Mercato locale in cui l'Incaricato svolga la propria attività e/o sponsorizzi altri Incaricati.
   3. **Mezzi di Comunicazione Cinematografici:** trasmissioni in diretta ovvero registrate, attraverso le quali vengono diffuse notizie, dati o messaggi promozionali, mediante la radiodiffusione ed i mezzi di trasmissione/comunicazione quali TV, radio, cinema, nonché elettronici. I Mezzi di comunicazione cinematografici non includono quelli elettronici e telefonici.
   4. **Ausili per la vendita approvati dalla Società:** Materiali marketing e pubblicitari approvati per l'uso in un Mercato locale individuato, per iscritto, dalla Società.
   5. **Ausili per la vendita prodotti dalla Società:** sono il materiale marketing e pubblicitario creato e distribuito dalla Società per l'uso in un Mercato locale individuato, per iscritto, dalla Società.
   6. **Mezzi di comunicazione computer e telefono:** la trasmissione e/o la visualizzazione di qualsiasi Contenuto via e-mail, siti Web o social media, nonché trasmissioni o visualizzazioni via telefono e smartphone.
   7. **Contenuti:** qualsiasi testo, grafica, logo, contenuto audio video, fotografie, software o Proprietà intellettuale di dōTERRA prodotti dalla Società e che siano contenuti negli Ausili per la vendita ovvero all'interno del sito Web "dōTERRA.com".

© 2025 dōTERRA Holdings, LLC

8. **Proprietà Intellettuale di dōTERRA:** sono i diritti di proprietà intellettuale che dōTERRA Holdings, LLC, e/o una società affiliata e/o controllante e/o controllata, rivendichi come propri, o su cui rivendichi un diritto di utilizzo, inclusi, a titolo esemplificativo, marchi commerciali, nomi commerciali, marchi di servizio ed i contenuti di pubblicazioni, anche se non registrati.
9. **Linee-guida per l'utilizzo dei mezzi di comunicazione:** sono linee-guida applicabili nell'ambito del Mercato locale. Le linee-guida devono essere osservate dagli Incaricati e vengono pubblicate sul sito Internet "www.dōTERRA.com/tools". La "Merce" -quale di seguito definita- include gli Ausili per la vendita previsti per la vendita.
10. **Merce:** qualsiasi articolo che rechi la Proprietà Intellettuale di dōTERRA che non siano abbigliamento, mezzi multimediali cinematografici, Ausili per la vendita approvati dalla Società, Ausili per la vendita prodotti dalla Società, mezzi di comunicazione computer e telefono.
11. **Ausili per la vendita:** qualunque materiale, sia esso in formato cartaceo o digitale, utilizzato nell'offerta o nella vendita di prodotti della Società, nonché per la sponsorizzazione di Incaricati, il procacciamento di Clienti, per la formazione di Incaricati, che faccia riferimento alla Società, ai suoi prodotti, al Piano Compensi, od alla Proprietà Intellettuale di dōTERRA.
12. **Social Media:** l'utilizzo di tecnologie basate sul Web per trasformare la comunicazione in dialogo interattivo tra persone.

C. **Usi consentiti.**

1. In base alle Condizioni di utilizzo, gli Incaricati sono autorizzati ad utilizzare i Contenuti consentiti nei seguenti casi:
   a. Utilizzo di Ausili per la vendita.
   b. Uso di mezzi di comunicazione computer o telefono.
2. In base alle Condizioni di utilizzo, gli Incaricati sono autorizzati ad utilizzare i Contenuti consentiti, con approvazione scritta da parte della Società, esclusivamente nei seguenti casi: capi di abbigliamento, mezzi di comunicazione cinematografici, utilizzo su edifici ed insegne; Merchandise in base alle linee-guida per i Mezzi di Comunicazione quali pubblicate sul sito Internet "dōTERRA.com".

D. **Condizioni di utilizzo.** Gli usi consentiti dei Contenuti sono soggetti alle seguenti condizioni:

1. **Linee-guida circa l'utilizzo del marchio e dei Mezzi di Comunicazione.** I Contenuti possono essere utilizzati solo per: capi di abbigliamento, mezzi di comunicazione cinematografici, su edifici ed insegne, Merchandise secondo le linee-guida per i Mezzi di Comunicazione pubblicate sui siti Internet "doterratools.com" e/o "doterrauniversity.com" del Mercato locale in cui gli Incaricati svolgono la propria attività.
2. **Contesto e dichiarazioni veritiere.** Gli Incaricati non possono utilizzare i Contenuti Consentiti in violazione del presente Manuale e/o al di fuori del contesto dello svolgimento dell'attività di Incaricati alle Vendite a Domicilio, o dedurre un qualsivoglia significato diverso dal significato quale esplicitamente indicato nei Contenuti consentiti, utilizzando e/o aggiungendo testi ovvero altri contenuti non autorizzati, o, comunque, modificando in altro modo detti Contenuti consentiti. I contenuti delle dichiarazioni rilasciate dagli Incaricati devono essere rispondenti al vero ed accurati.
3. **Dichiarazioni e rappresentazioni circa i prodotti dōTERRA.** Gli Incaricati non possono utilizzare contenuti di alcun tipo che non siano conformi a quanto consentito dalla normativa applicabile e dal presente Manuale.
4. **Modifiche, eliminazioni o abbreviazioni.** Gli Incaricati non possono modificare -neppure in parte- i Contenuti consentiti, compresi gli equivalenti fonetici, gli equivalenti in lingua straniera, né apportare alcuna eliminazione e/o abbreviazione rispetto a quanto riportato in detti Contenuti. I

© 2025 dōTERRA Holdings, LLC

seguenti esempi costituiscono modifiche dei Contenuti consentiti, in quanto tali non consentite da dōTERRA: “do’TERRA” o “doughTERRA” o “deTIERRA” e similari.

5. **Slogan e Citazioni.** Gli Incaricati non possono aggiungere, eliminare e/o modificare modo Slogan e Citazioni adottati da dōTERRA. A titolo esemplificativo, gli Incaricati non possono modificare “Dono della terra” in “Dono dalla terra” o “Doni terreni”, e similari.

6. **Uso denigratorio ovvero offensivo.** Gli Incaricati non possono utilizzare i Contenuti consentiti per finalità denigratorie e/o offensive e/o ingiuriose nei confronti di chiunque.

7. **“Luce Migliore”.** Tutti i Contenuti consentiti devono essere utilizzati e messi in risalto nella migliore prospettiva (“Luce Migliore”), secondo modalità e/o in un contesto che si rifletta favorevolmente sulla Società e sui suoi prodotti.

8. **Approvazione o sponsorizzazione di terzi.** Gli Incaricati non possono utilizzare i Contenuti consentiti in un modo tale da implicare la sponsorizzazione, l’approvazione od il supporto di qualsiasi prodotto e/o servizio di terzi, o per finalità di carattere politico, sessuale, religioso o razziale.

9. **Uso nei mezzi di Comunicazione computer e telefono.** I seguenti paragrafi si applicano ai Mezzi di Comunicazione computer e telefono.

   a. **Intestazioni e titoli.** Eccetto che in un sito Internet replicato o in un sito Internet ufficiale di dōTERRA, il nome “dōTERRA” non può essere utilizzato in alcun titolo, sottotitolo e/o intestazione di mezzi di comunicazione computer e telefono. Pagine Facebook, Instagram, Pinterest, nonché blog e/o canali di YouTube che rechino i marchi ed i nomi “dōTERRA” non sono ammessi.

   b. **Siti Internet.** Gli Incaricati che desiderino promuovere una presenza “statica” di dōTERRA sul Web possono utilizzare soltanto siti Internet replicati o siti Internet riconosciuti ed ammessi da dōTERRA. Per configurare il proprio sito Internet replicato dōTERRA è necessario accedere al sito “www.mydōTERRA.com”, cliccare sulla scheda “My Website” e seguire le istruzioni per personalizzare il proprio sito. Inoltre, gli Incaricati possono essere titolari di un sito Internet indipendente che utilizzi e/o visualizzi i marchi commerciali o l’immagine commerciale di dōTERRA (nome, immagini od il logo di dōTERRA; nomi di prodotto od immagini di dōTERRA, ecc.) solo se il sito Internet non contiene prodotti od altre dichiarazioni che violino le disposizioni di legge applkicabili, etichetti in modo erroneo i prodotti dōTERRA, violi i diritti di proprietà intellettuale di terzi, violi una qualsivoglia procedura di dōTERRA o contenga altro materiale e/o altro contenuto che dōTERRA, a propria discrezione, consideri non consentito. L’URL di un sito Internet indipendente non può contenere Proprietà Intellettuale di dōTERRA.

   c. **Social Media.** Gli Incaricati con una presenza sui Social Media, sia essa personale o di lavoro, sono tenuti ad esaminare costantemente i contenuti statici e verificarli attentamente, nonché eliminare qualsivoglia dichiarazione non confrome alle leggi che sia eventualmente presente tra i commenti di terzi. Pagine Facebook, Instagram, Pinterest, blog o canali YouTube o Vimeo che includano al loro interno il marchio “dōTERRA” non sono consentiti.

   d. **Esclusione di responsabilità.** I Mezzi di Comunicazione computer o telefono dovranno indicare chiaramente che non si tratta di una produzione di dōTERRA, o di una delle società ad essa affiliate e/o collegate, e che il titolare del sito Internet in questione si assume ogni responsabilità circa i contenuti in esso riprodotti. Gli obblighi incombenti sugli Incaricati alle vendite relativamente al trattamento dei dati personaoli nell’ambito dell’attività dai medesimi svolta sono descritti maggiormente in dettaglio nella sezione 17 che segue.

   e. **Nomi di dominio.** Gli Incaricati non possono utilizzare la Proprietà Intellettuale di dōTERRA in qualsivoglia nome di dominio senza l’espressa preventiva approvazione scritta da parte della Società. Tale eventuale uso deve essere formalizzato anche attraverso un apposito accordo scritto concluso con la Società. Esempi di utilizzo ritenuti non accettabili sono i seguenti: “dōTERRA.com”, “dōTERRAcompany.com” “dōTERRAcorporate.com”, ecc. Gli Incaricati devono consultare le linee-guida applicabili ai Mezzi di Comunicazione.

© 2025 dōTERRA Holdings, LLC

f. **Privacy Policy**. Gli Incaricati sono tenuti ad adottare una privacy policy scritta che sia conforme alla legislazione -anche Comunitaria- in materia di protezione dei dati personali, che includa, altresì, le finalità per le quali le informazioni raccolte per il tramite del sito Internet vengano utilizzate e le misure di sicurezza atte ad evitare che i dati siano venduti e/o utilizzati da terzi non autorizzati. Gli obblighi incombenti sugli Incaricati alle vendite relativamente al trattamento dei dati personaoli nell'ambito dell'attività dai medesimi svolta sono descritti maggiormente in dettaglio nella sezione 17 che segue.

g. **Divieto di "spam".** Qualsivoglia pratica di "spam" è vietata. "Spam" include, a titolo esemplificativo e non esaustivo: (1) l'invio di messaggi di posta elettronica non richiesti che contengano indirizzi e-mail o Internet, inviati dall'account di un Incaricato; (2) la pubblicazione di messaggi che contengano l'indirizzo e-mail di professionale dell'Incaricato nell'ambito di gruppi ("mailing list") che non siano correlati ai prodotti dōTERRA e/o all'attività dell'Incaricato; (3) la creazione di "fonti di provenienza" false in messaggi di posta elettronica od in messaggi pubblicati su newsgroup con l'indirizzo e-mail professionale dell'Incaricato, dando in tal modo l'impressione che il messaggio abbia avuto origine dalla Società o dalla sua rete di Incaricati; (4) l'invio di messaggi di posta elettronica e/o fax non richiesti a persone che non facciano parte della Struttura di vendita dell'Incaricato o con le quali l'Incaricato non abbia avuto, in precedenza, rapporti lavorativi e/o professionali e/o personali. Le e-mail relative alla Società devono essere inviate soltanto ad Incaricati facenti parte della Struttura di vendita dell'Incaricato in questione. I messaggi di posta elettronica degli Incaricati non devono contenere dichiarazioni false e/o erronee, né dichiarazioni relative al reddito di tale Incaricato, né testimonianze di alcun tipo.

10. **Utilizzo consentito dei marchi commerciali.** Gli Incaricati devono utilizzare correttamente i Contenuti Consentiti riportanti Proprietà Intellettuale di dōTERRA, come indicato qui di seguito: i marchi commerciali sono aggettivi utilizzati per modificare i sostantivi; il sostantivo è il nome generico di un prodotto e/o servizio. In quanto aggettivi, i marchi commerciali non possono essere utilizzati nella forma plurale o possessiva. Corretto: "Dovresti acquistare due bottiglie di Zendocrine". Non corretto: "Dovresti acquistare due Zendocrine".

11. **Utilizzo dei Contenuti Consentiti.** Nelle proprie comunicazioni, gli Incaricati devono utilizzare il simbolo del marchio commerciale e/o copyright (TM, ®, ©) ogni qualvolta venga menzionata la Proprietà Intellettuale di dōTERRA.

    a. Gli Incaricati devono fare riferimento ed utilizzare l'ortografia corretta del marchio commerciale e/o del copyright e dei termini generici da utilizzare unitamente al marchio commerciale. In genere, il simbolo compare sulla spalla destra del marchio commerciale, ma possono verificarsi eccezioni.

    b. Gli Incaricati devono includere un riferimento espresso alla titolarità, da parte di dōTERRA, dei Contenuti Consentiti all'interno degli Ausili per la Vendita, del sito Internet personale od in qualsivoglia social media. Di seguito sono riportate le diciture corrette da utilizzare quanto ai marchi commerciali:

    "_____ è un marchio commerciale registrato di dōTERRA Holdings, LLC"; "_____ è un marchio commerciale di dōTERRA Holdings, LLC".

E. **Riconoscimento e tutela dei diritti**

1. **Riconoscimento dei diritti.** Gli Incaricati prendono atto e concordano che tutti i Contenuti Consentiti sono di proprietà esclusiva di dōTERRA Holdings, LLC, ovvero concessi in licenza a dōTERRA Holdings, LLC. Ad eccezione dei limitati diritti di utilizzo quali previsti dal Contratto esclusivamente per la durata del Contratto stesso, gli Incaricati riconoscono che la Società è titolare di tutti i diritti, -incluso quello di proprietà- sulla Proprietà Intellettuale e tutti i diritti di Proprietà Intellettuale ad essa correlati. Gli Incaricati si obbligano ad assistere la Società nella tutela dei diritti anzidetti qualora ciò dovesse essere richiesto dalla Società.

2. **Accordo circa la tutela dei diritti di Proprietà Intellettuale.** Gli Incaricati accettano di assistere la Società nella misura necessaria a proteggere qualsivoglia diritto della Società sui Contenuti consentiti.

© 2025 dōTERRA Holdings, LLC

3. **Cessione.** Gli Incaricati concordano che niente di quanto contenuto nel Contratto e/o nel presente Manuale può essere interpretato ed inteso quale cessione e/o concessione -anche solo parziale e temporanea-, all'Incaricato, di alcun diritto, titolo e/o interesse di qualsiasi tipo sui Contenuti e/o sui Contenuti consentiti, posto che tutti i diritti relativi ad essi sono riservati esclusivamente alla Società, ad eccezione del diritto di utilizzare i Contenuti consentiti secondo le modalità e nei termini espressamente previsti nel Contratto e nel presente Manuale. Gli Incaricati concordano che, alla cessazione del Contratto per qualsivoglia motivo e/o causa e/o ragione, qualsivoglia diritto relativo alla Proprietà Intellettuale di dōTERRA che sia stato eventualmente riconosciuto agli Incaricati per le finalità previste dal Contratto e dal presente Manuale, cesserà automaticamente e senza che gli Incaricati possano vantare diritti e/o pretese di carattere economico di alcun tipo.

4. **Risoluzione.**

   a. Gli Incaricati non possono risolvere i diritti concessi alla Società nella presente Sezione 12 senza che venga a cessare l'intero Contratto.

   b. I diritti quali previsti in capo all'Incaricato secondo quanto previsto nella presente Sezione 12 possono essere revocati dalla Società anche senza che venga a cessare l'intero Contratto, a seguito di un avvertimento ("warning") della Società all'Incaricato che non abbia avuto riscontro positivo da parte di quest'ultimo, mediante comunicazione scritta, qualora l'Incaricato:

      1. commetta qualsivoglia azione illecita e/o contraria a buona fede e correttezza;

      2. si renda inadempiente in relazione a qualsivoglia obbligo quale previsto dal Contratto, o, comunque, previsto da qualsivoglia altro accordo tra l'Incaricato e la Società e/o società a quest'ultima affiliate;

      3. rilasci dichiarazioni ingannevoli e/o non veritiere relative all'acquisizione, da parte del medesimo, dei diritti previsti nel presente Manuale, ovvero ponga in essere qualsivoglia azione e/o omissione che produca effetti negativi sulla Società e/o sulla reputazione ed immagine di quest'ultima e/o sullo svolgimento dell'attività della Società stessa;

      4. subisca una condanna penale.

   c. In caso di risoluzione del Contratto per qualsiasi causa e/o motivo e/o ragione;

   d. In caso di cessazione dell'autorizzazione che sia stata rilasciata all'Incaricato ai sensi del Contratto e del presente Manuale, e ciò per qualsiasi motivo e/o causa e/o ragione, l'Incaricato dovrà cessare immediatamente l'utilizzo dei Contenuti consentiti e non potrà, quindi, più utilizzare Proprietà Intellettuale, marchi e/o nomi commerciali anche solo similari a quelli di cui sia titolare la Società. La cessazione dell'autorizzazione secondo quanto previsto nella presente Sezione 12 non pregiudica eventuali diritti e/o pretese -anche risarcitori- che la Società potrà vantare nei confronti dell'Incaricato secondo quanto previsto nel Contratto e/o nel presente Manuale e/o dalle disposizioni normative applicabili.

5. **Diritti ed obblighi personali.** I diritti e gli obblighi quali previsti nella presente Sezione 12 sono personali dell'Incaricato e non possono, senza il preventivo consenso scritto della Società -che concederlo o negarlo a propria esclusiva discrezione-, essere trasferiti e/o ceduti, anche solo in parte, a terzi.

6. **Rimedi di legge.** L'Incaricato riconosce ed accetta che il rispetto, da parte del medesimo, di quanto previsto nella presente Sezione 12 è essenziale per la tutela dell'avviamento della Società, oltre che degli interessi -economici e non- di quest'ultima. Di conseguenza, gli Incaricati accettano e riconoscono che in caso di violazione di una qualsiasi delle disposizioni di cui alla presente Sezione 12:

   a. la Società avrà diritto ad agire in giudizio al fine di ottenere un provvedimento d'urgenza e/o ingiuntivo e/o ad attivare una procedura di esecuzione in forma specifica laddove consentito dalla legge;

© 2025 dōTERRA Holdings, LLC

b. gli Incaricati accettano che qualsiasi violazione delle disposizioni contenute nella presente Sezione 12 cagionerà un danno immediato, grave ed irreparabile alla Società, e che siffatto danno sarà di importo maggiore di qualsivoglia beneficio di natura economica che l'Incaricato possa ottenere, e che la Società avrà il diritto, in aggiunta a qualsiasi altro rimedio di legge esperibile, ad ottenere un provvedimento d'urgenza, anche ingiuntivo. Le disposizioni della presente Sezione 12 sopravviveranno alla cessazione per qualsivoglia causa e/o motivo e/o ragione del Contratto. Nulla di quanto contenuto nel presente Manuale costituisce una deroga ad altri diritti e/o rimedi di legge esperibili dalla Società in relazione all'utilizzo delle Informazioni Confidenziali e/o ad altre violazioni del Contratto e/o del presente Manuale.

F. **Disposizioni aggiuntive circa le attività pubblicitarie**

1. Gli Incaricati non possono rispondere al telefono dicendo "dōTERRA", né dare l'impressione di rappresentare la Società.
2. Nel presentare l'opportunità dōTERRA, l'Incaricato non deve far ritenere che si tratti di un'offerta di lavoro e/o di qualsivoglia impiego da parte di dōTERRA.
3. L'Incaricato non deve promettere a chicchessia che dōTERRA garantisca un reddito e/o un fatturato.
4. Le eventuali richieste e/o domande da parte di organi di comunicazione (mass media) devono essere sottoposte immediatamente al Direttore delle comunicazioni per il marketing della Società.
5. Non devono essere inviate e comunicate, agli organi di comunicazione (mass media), ovvero al pubblico, dichiarazioni aventi ad oggetto il Contratto senza la previa autorizzazione scritta da parte di un funzionario autorizzato della Società.
6. Su richiesta, qualunque Ausilio per la Vendita, ovvero altro mezzo e/o strumento di comunicazione, che l'Incaricato abbia predisposto, ovvero richiesto di predisporre e/o di distribuire, che contenga qualsivoglia Proprietà Intellettuale e/o Contenuti di dōTERRA, deve essere consegnato immediatamente alla Società. Gli Incaricati devono conservare una copia di tutti gli Ausili per la Vendita e di qualsivoglia altro materiale pubblicitario che abbiano distribuito a terzi per un periodo di almeno sei (6) anni dalla data dell'ultima distribuzione degli stessi.
7. Gli Incaricati accettano di tenere indenne e manlevare la Società, nonché i propri danti e/o aventi causa, dipendenti e rappresentanti, da qualsiasi responsabilità, danno e/o risarcimento, richiesta e/o pretesa, derivante da, o in connessione alla, creazione ed all'utilizzo, da parte dei medesimi Incaricati, di proprietà intellettuale di terzi e/o della Società.

SEZIONE 13 Manifestazioni Fieristiche

A. **Manifestazioni fieristiche.** Gli Incaricati che desiderino promuovere i prodotti e l'opportunità di dōTERRA in occasione di una manifestazione fieristica e/o comunque di un evento pubblico, possono affittare uno stand (od altra installazione) presso tale manifestazione e/o evento, dopo aver ottenuto l'espressa approvazione scritta da parte della Società e sempre che gli Incaricati in questione osservino la seguente procedura:

1. compilazione ed invio, alla Società, di un "Modulo Presentazione dell'Evento", che può rinvenirsi all'interno dell'"Ufficio Virtuale" dōTERRA.
2. La Società dovrà ricevere il predetto Modulo almeno quattro (4) settimane prima dell'evento di cui trattasi. La Società si riserva il diritto di autorizzare l'allestimento di un solo stand (od altra installazione) per ciascun evento. All'interno dello stand possono essere promossi solo i prodotti e/o l'opportunità di dōTERRA. È possibile esporre e distribuire soltanto il materiale marketing e pubblicitario predisposto da dōTERRA. È necessario acquistare un banner per Incaricato prodotto dalla Società, da esporre all'interno dello stand, se richiesto. I diritti circa la partecipazione ai predetti eventi sono concessi a sola discrezione della Società.

© 2025 dōTERRA Holdings, LLC

3. L'Incaricato non potrà dichiarare (neppure nel materiale marketing e pubblicitario utilizzato dal medesimo) che dōTERRA partecipi all'evento in questione. Siffatto materiale -quale approvato dalla Società- dovrà chiaramente presentare l'Incaricato quale Incaricato di dōTERRA, e tanto dev'essere riportato anche nelle mappe e/o elenchi che dovessero essere preparati dagli organizzatori dell'evento in oggetto.
4. L'Incaricato non rendere alcuna dichiarazione di alcun tipo circa i -possibili- guadagni che possano derivare dall'attività di Incaricato alle Vendite a Domicilio di dōTERRA senza utilizzare, a tal uopo, il materiale informativo predisposto dalla Società. Gli Incaricati non possono rilasciare dichiarazioni sui -potenziali- guadagni facendo riferimento ad uno stile di vita lussuoso.
5. L'Incaricato non utilizzerà gli eventi ai quali eventualmente parteciperà per promuovere prodotti, servizi e/o opportunità diversi da quelli di dōTERRA.
6. Durante la partecipazione agli eventi anzidetti, l'Incaricato sarà tenuto a rispettare quanto previsto nel presente Manuale e sarà personalmente responsabile per: (i) l'operato di chiunque si trovi presso lo stand; (ii) il materiale distribuito durante gli eventi ai quali l'Incaricato partecipi; (iii) in generale, qualsivoglia aspetto connesso alla partecipazione agli eventi anzidetti. Inoltre, l'Incaricato sarà tenuto al rispetto delle vigenti disposizioni di legge, nonché sostenere tutti i costi e le spese relativi alla partecipazione a tali eventi.
7. In aggiunta agli altri rimedi di legge e quali previsti nel presente Manuale e/o nel Contratto, la Società si riserva il diritto di negare la partecipazione ad eventuali eventi futuri in caso di violazione, da parte dell'Incaricato, di qualsivoglia disposizione del presente Manuale e/o del Contratto.
8. Gli ospedali -così come qualsivoglia pubblica amministrazione (incluse Autorità ed Enti pubblici)- potranno sottoscrivere contratti con la Società nel rispetto di quanto previsto dalle disposizioni normative e regolamentari applicabili in materia per il singolo Paese interessato, e sempre che da parte dei dipartimenti "compliance" e "legale" della Società vi sia stata la preventiva approvazione per iscritto.

SEZIONE 14 Attività Internazionali

A. **Attività consentite nei Mercati non Aperti.** Prima dell'apertura ufficiale di un Mercato locale, le attività consentite nell'ambito dello stesso potranno consistere esclusivamente nella distribuzione di biglietti da visita ed all'organizzazione e/o partecipazione di incontri in cui il numero di partecipanti, incluso l'Incaricato in questione, non superi le cinque unità; fatto, comunque, salvo quanto diversamente previsto dalla normativa applicabile vigente nel Mercato anzidetto. I partecipanti a tali incontri devono essere conoscenze personali dell'Incaricato o conoscenze personali delle conoscenze personali dell'Incaricato presenti all'incontro. Gli incontri devono essere tenuti all'interno abitazioni, ovvero di in locali di un ente pubblico, non in stanze d'albergo. Le "chiamate a freddo" (consistenti nel contattare persone che non siano conoscenze personali dell'Incaricato) sono severamente vietate. Resta inteso che gli Incaricati devono operare sempre nel rispetto delle disposizioni normative vigenti in tale Mercato.

B. **Attività svolte nei Mercati locali.** L'Incaricato che svolga attività in un Mercato locale diverso dal proprio Mercato Locale di riferimento, sarà tenuto ad osservare il Manuale doTerra vigente in tale Mercato diverso. Inoltre, l'Incaricato che promuova la vendita di prodotti e svolga attività di marketing in tale Mercato locale diverso, sarà tenuto ad osservare le policy ivi applicabili.

C. **Attività non consentite nei Mercati locali non Aperti.**

1. Un Incaricato non può importare e/o facilitare l'importazione, la vendita, la donazione o la distribuzione di prodotti, servizi o campioni di prodotto della Società.
2. Un Incaricato non può inserire alcun tipo di pubblicità o distribuire materiale promozionale, marketing e pubblicitario riguardante la Società, i suoi prodotti o l'opportunità dalla stessa offerta, ad

© 2025 dōTERRA Holdings, LLC

eccezione degli Ausili per la Vendita approvati dalla Società e la cui distribuzione anche nei Mercati Locali non aperti sia stata previamente autorizzata per iscritto dalla Società.

3. Un Incaricato non può sollecitare la sottoscrizione di, né negoziare, alcun accordo contrattuale volto a vincolare un soggetto residente in un Mercato Locale non aperto ad aderire all'opportunità offerta da dōTERRA, ovvero legare tale soggetto legare ad uno Sponsor e/o ad un'Iscrivente e/o ad una linea di sponsorizzazione. Inoltre, gli Incaricati non possono iscrivere cittadini di Mercati Locali non aperti in un Mercato Locale Aperto od utilizzare i Contratti utilizzati in un Mercato Locale aperto, a meno che il cittadino del Mercato Locale non aperto abbia, al momento della propria iscrizione, residenza permanente ed il permesso a lavorare nel Mercato Locale aperto. È responsabilità dello Sponsor verificare e garantire la sussistenza dei necessari requisiti della residenza e del permesso di lavorare nel Mercato Locale aperto. La partnership, ovvero i rapporti societari in una società e/o persona giuridica esistente in un Mercato Locale aperto non soddisfa i requisiti della residenza e/o del permesso di lavorare in tale Mercato. Se un partecipante non è in grado di fornire elementi utili per la verifica della sussistenza dei requisiti della residenza e del permesso di lavorare laddove sia stato richiesto dalla Società, quest'ultima potrà, a sua discrezione, revocare l'incarico dell'Incaricato in questione, e ciò con effetto retroattivo.

4. Un Incaricato non può accettare denaro e/o altro compenso, né essere coinvolto in qualunque transazione finanziaria con un potenziale Incaricato che affitti, noleggi o acquisti strutture allo scopo di promuovere o condurre attività riguardanti la Società.

5. Un Incaricato, nella propria veste di Incaricato alle Vendite a Domicilio di dōTERRA, non può promuovere, agevolare o condurre alcun tipo di attività che non sia prevista nel presente Manuale, ovvero che la Società, a propria discrezione, ritenga conforme ai propri interessi anche etici di sviluppo internazionale.

D. **Nessuna esclusiva su Mercati locali** Non esistono Mercati Locali e/o aree territoriali e/o franchising nei quali gli Incaricati operi in esclusiva.

E. **Mercati Locali vietati.** La Società si riserva il diritto di individuare ed indicare Mercati Locali nei quali le attività di pre-marketing siano vietate. È responsabilità di ciascun Incaricato, prima di iniziare a svolgere qualsivoglia attività di pre-commercializzazione in un Mercato Locale non aperto, verificare con la Società che detto Mercato non rientri tra quelli vietati ai sensi del presente paragrafo. Un Incaricato può ottenere un elenco di Mercati locali vietati facendone richiesta alla Società.

F. **Violazione della presente Sezione.** Salvi i rimedi previsti nel Contratto, agli Incaricati che violino quanto previsto nella presente Sezione 14 può essere vietato di svolgere attività in qualsivoglia Mercato estero per un periodo di tempo ritenuto congruo dalla Società. Il divieto potrebbe, tra le altre cose, prevedere, a titolo esemplificativo:

1. Che l'Incaricato non possa svolgere attività di vendita, né di sponsorizzazione, in tale Mercato Locale;

2. Che l'Incaricato e le "uplines" non possano ricevere corrispettivi generati dalla Struttura di vendita della quale faccia parte l'Incaricato e che operi nel Mercato locale;

3. Che nei Mercati Locali, e per un periodo massimo di un (1) anno, l'Incaricato non abbia diritto ad alcuno dei privilegi riconosciuti agli Incaricati, tra i quali riconoscimenti ufficiali in occasione di eventi organizzati da dōTERRA, ovvero menzioni nelle pubblicazioni ufficiali di dōTERRA e la fornitura, a tali Incaricati, del materiale di iscrizione di nuovi Incaricati prima ancora dell'apertura ufficiale di un nuovo Mercato Locale.

   Un Incaricato al quale sia stato interdetto lo svolgimento di attività nell'ambito di un Mercato Locale a causa della violazione di quanto disposto nella Sezione 14 del presente Manuale dovrà presentare alla Società apposita richiesta scritta per poter ottenere il permesso (anch'esso scritto) a partecipare alle attività che vengono svolte in tale Mercato al termine del periodo di vigenza del divieto.

© 2025 dōTERRA Holdings, LLC

G. **Deroga e rinuncia ad altri diritti e rimedi.** Le disposizioni della presente Sezione 14 non rappresentano una deroga a diritti e rimedi eventualmente previsti dal Contratto in ipotesi di violazione del Contratto stesso e/o del presente Manuale.

SEZIONE 15 Tassazione e contributi previdenziali

A. **Tasse e contributi previdenziali:** Sui corrispettivi liquidati all'Incaricato ai sensi del Contratto, la Società applicherà la tassazione alla fonte in base alla vigente normativa e verserà successivamente, per conto dell'Incaricato, all'Agenzia delle Entrate competente, le relative somme così trattenute, agendo quale "sostituto d'imposta". Gli Incaricati autorizzano espressamente la Società ad applicare la tassazione di cui sopra e ad agire, pertanto, quale "sostituto d'imposta".

1. La Società fornirà a un Incaricato, entro le scadenze previste dalla normativa applicabile, i documenti recanti l'indicazione degli importi a titolo di ritenute fiscali versate dalla Società all'Agenzia delle Entrate.

B. **Partita IVA non obbligatoria:** resta inteso che:

1. L'Art. 3 della Legge n. 173/2005 prevede che l'attività degli Incaricati sia considerata "occasionale" se il reddito annuo dei medesimi derivante dall'attività di Incaricato non supera Euro 5.000.00 netti (e quindi, Euro 6.410,26 lordi, includendo anche la riduzione forfettaria del 22%).
2. La natura "occasionale" dell'attività di Incaricato implica che le provvigioni di vendita versate all'Incaricato, dalla Società, non siano soggette ad IVA.

C. **Partita IVA obbligatoria:** se il reddito annuo di un Incaricato ha superato l'importo anzidetto, l'Incaricato in questione dovrà richiedere all'Agenzia delle Entrate competente l'apertura di una posizione IVA -e, quindi, un numero di Partita IVA (codice di attività attualmente applicabile: "46.19.02"), ai sensi dell'Art. 3 della Legge n.173/2005.

1. Una volta ottenuto un numero di partita IVA, l'attività di un Incaricato sarà considerata "abituale". L'Incaricato è tenuto a comunicare tempestivamente alla Società il numero di partita IVA, così come ogni successiva modifica a tale numero e/o alla posizione IVA aperta.
2. Se il reddito annuo di un Incaricato supera il suddetto importo netto di Euro 5.000,00 (e, quindi, Euro 6.410,26 lordi, includendo anche la riduzione forfettaria del 22%) e l'Incaricato non dovesse aprire una posizione IVA, ovvero il medesimo Incaricato dovesse chiudere la posizione IVA in precedenza aperta, l'attività di Incaricato di dōTERRA dovrà cessare immediatamente.

D. **Gestione Separata I.N.P.S.:** Una volta raggiunto il reddito annuo anzidetto, l'Incaricato sarà tenuto ad iscriversi alla "Gestione separata" gestita dall'INPS, secondo quanto previsto dall'Art.2, comma 26, della Legge n.335/1995, e comunicare alla Società la propria "categoria" di pertinenza, compresa l'aliquota (%) contributiva ad egli applicabile.

E. **Trattenute:** Se il reddito di un Incaricato raggiunge l'ammontare annuo di cui alla presente Sezione 15, la Società avrà il diritto di trattenere i corrispettivi spettanti all'Incaricato fino a quando quest'ultimo non avrà fornito alla Società la documentazione attestante l'apertura della posizione IVA, nonché l'iscrizione alla "Gestione Separata" INPS e la posizione contributiva ("categoria" ai fini dell'applicazione della corretta aliquota contributiva).

SEZIONE 16 Risarcimento danni per responsabilità da prodotto

A. **Richieste di risarcimento.** Salve le limitazioni previste nella presente Sezione, dōTERRA dovrà difendere gli Incaricati da richieste di risarcimento provenienti da clienti aventi ad oggetto danni derivanti dall'uso di un prodotto e/o da un prodotto difettoso. Gli Incaricati devono comunicare, per iscritto, alla Società qualsiasi richiesta di risarcimento ai medesimi pervenuta non più tardi di dieci (10) giorni dalla data di ricezione di tale richiesta. In caso di mancato rispetto di tale termine da parte dell'Incaricato in questione, la Società non avrà alcuna responsabilità in relazione alla richiesta di risarcimento di cui innanzi. Gli Incaricati prendono atto ed accettano che la Società assumerà la difesa

© 2025 dōTERRA Holdings, LLC

tecnica in relazione ad eventuali richieste di risarcimento e che la stessa -oltre ad avere discrezionalità circa la scelta della strategia difensiva da adottare- sceglierà un legale di fiducia.

B. **Eccezioni all' Indennizzo degli Incaricati.** La Società non avrà alcun obbligo di indennizzare un Incaricato:

1. se l'Incaricato non ha rispettato il Contratto ed il presente Manuale, inclusi -ma non solo- gli obblighi in capo al medesimo riguardanti la promozione dei prodotti; oppure:
2. se l'Incaricato ha riconfezionato e/o alterato il prodotto e la relativa confezione, ovvero ha utilizzato il prodotto stesso in maniera non conforme e/o impropria, ovvero ha formulato affermazioni e/o fornito istruzioni circa l'uso, la sicurezza, l'efficacia, eventuali benefici e/o risultati non conformi materiale marketing e pubblicitario approvato dalla Società; oppure:
3. se l'Incaricato definisca transattivamente, o tenti di definire transattivamente, una qualsivoglia controversia con terzi avente ad oggetto una richiesta di risarcimento, senza, tuttavia, aver preventivamente ottenuto l'autorizzazione scritta da parte della Società.

SEZIONE 17 Utilizzo delle informazioni relative all'Incaricato e Protezione dei datiand Data Protection

A. **Protezione dei dati personali: Nella loro qualità di Incaricati indipendenti,** questi ultimi sono i titolari del trattamento di qualsivoglia dato personale -inclusi quelli dei clienti finali- che i medesimi Incaricati dovessero trattare nello svolgimento della propria attività quali Incaricati. Gli Incaricati sono, pertanto, responsabili affinchè tali dati personali siano trattati, custoditi ed utilizzati nel pieno rispetto della normativa applicabile in materia di protezione dei dati personali, incluso il Regolamento UE n.2016/679. Ciò comporta, tra l'altro, I seguenti obblighi per gli Incaricati:

1. Svolgere la propria attività nel rispetto della normativa applicabile in materia di protezione dei dati personali, nonché degloi obblighi di riservatezza sui medesimi incombenti
2. Assicurarsi che ai soggetti dei cui dati si tratti siano fornite le dovute informazioni relative al trattamento dei loro dati personali, inclusa la condivisione di questi ultimi con la Società;
3. Assicurarsi che sussista il fondamento giuridico per il trattamento stesso dei dati personali, nonché poer la condivisione di questi ultimi con mla Società, ed ottenere dai soggetti dei cui dati si tratti il consenso al trattamento, qualora tale consenso sia obbligatorio ai sensi della normativa applicabile;
4. Assicurarsi che I soggetti dei cui dati si tratti siano posti nelle condizioni di esercitare i propri diritti afferenti la protezione dei dati stessi, secondo quanto previsto dalla normativa applicabile;
5. Sottoscrivere apposite contratti scritti con i responsabili del trattamento che si occupino del trattamento dei dati personali in loro vece, nel rispetto della normativa applicabile;
6. Implementare adeguate misure -sia tecniche che organizzative- per fare in modo che il trattamento dei dati sia posto in essere nel rispetto della normativa applicabile ed essere in grado di fornire prova di ciò;
7. Comunicare immediatamente alla Società qualsivoglia violazione dei dati personali -che sia effettivamente avvenuta, ovvero che semplicemente l'Incaricato sospetti possa essere avvenuta od avvenire- che possa riguardare i dati personali trattati dagli Incaricati nell'ambito della propria attività di Incaricati;
8. Collaborare con la Società ponendo in essere ogni più opportuno e legittimop sforzo al fine di circoscrivere tale violazione, ovvero porre rimedio alla stessa; e:

© 2025 dōTERRA Holdings, LLC

9. Implementare e porre in essere ogni più opportuna misura di protezione in caso di trasferimento di dati personali in Paesi situati al di fuori dell'EEA, nel rispetto di quanto previsto dalla notrmativa applicabile.

B. **Elenchi degli Incaricati.** Gli elenchi degli Incaricati e tutti i contatti generati (d'ora innanzi definiti gli "Elenchi") devono intendersi proprietà confidenziale e riservata di dōTERRA. La Società ha redatto ed aggiorna gli Elenchi utilizzando tempo e risorse, anche economiche.
Gli Elenchi costituiscono, pertanto, per la Società beni economicamente rilevanti, oltre che segreti commerciali. Il diritto di rivelare gli Elenchi ed altre informazioni relative agli Incaricati è espressamente -ed esclusivamente- riservato alla Società e può essere negato, agli Incaricati e/o a terzi, ad esclusiva discrezione della Società stessa.

C. **Riservatezza degli Elenchi.** I Venditori ed i fornitori della Società, o, comunque, altre persone che ottengano l'accesso agli Elenchi, sono tenuti alla riservatezza di tali Elenchi ed informazioni e sono consapevoli della loro natura riservata e del fatto che qualsiasi loro utilizzo, fatta eccezione per il solo scopo di promuovere la Società e/o l'attività commerciale di quest'ultima, è espressamente proibito. Inoltre, gli anzidetti soggetti concordano sul fatto che gli Elenchi e le informazioni sono di proprietà esclusiva della Società e che tutti i materiali e che riguardino la Società e/o l'attività di quest'ultima possono essere predisposti soltanto mediante il previo consenso scritto della Società.

D. **Elenchi specifici.** La Società fornisce agli Incaricati (che da qui in poi, nel contesto degli Elenchi, saranno intesi come "Destinatari") una parte soltanto -all'uopo predisposta- degli Elenchi, contenente soltanto le informazioni specifiche riguardanti direttamente il Destinatario e la propria Struttura di vendita.

E. **Limiti di utilizzo.** Gli anzidetti Elenchi specifici vengono forniti per l'utilizzo uso esclusivo da parte del Destinatario per facilitare la formazione, il supporto e l'assistenza dei componenti della Struttura di vendita del Destinatario, nonché per la promozione delle sole attività della Società. Ciascun Destinatario concorda ed accetta che l'utilizzo di tali Elenchi deve intendersi oggetto di un accordo di licenza, esclusiva e separato, tra il Destinatario e la Società. Il Destinatario adotta ogni e più opportuno mezzo idoneo a garantire la sicurezza, la protezione e la riservatezza degli Elenchi, evitando qualsiasi accesso non autorizzato ad essi da parte di terzi.

F. **Gli Elenchi appartengono alla Società.** Questi Elenchi sono di proprietà esclusiva della Società, che può, in qualsiasi momento e a sua discrezione, recuperare e prendere possesso degli Elenchi. Di conseguenza, ogni Incaricato accetta e riconosce:

1. di mantenere confidenziale e a non rivelare alcun Elenco e/o qualsiasi contenuto dello stesso a terzi, compresi, ma non solo, altri Incaricati;
2. ad utilizzare gli Elenchi al solo scopo di promuovere la propria attività avente ad oggetto i prodotti dōTERRA. Gli elenchi non possono, invece, essere utilizzati per sollecitare gli Incaricati dōTERRA in merito ad altre opportunità commerciali e/o di vendita;
3. che qualsiasi utilizzo e/o divulgazione degli Elenchi che non sia consentito secondo quanto previsto nel presente Manuale, ovvero a beneficio di un terzo, costituisce un utilizzo improprio degli Elenchi stessi, ovvero un'appropriazione indebita, oltre che una violazione del Contratto del Destinatario, idoneo a cagionare un danno grave ed irreparabile alla Società. A tale proposito, i Destinatari sono tenuti ad adottare ogni e più opportuna misura al fine di garantire la sicurezza, la protezione e la riservatezza degli Elenchi, evitando qualsiasi accesso non autorizzato ad essi da parte di terzi;
4. che, in relazione ad eventuali violazioni della presente Sezione, la Società sarà autorizzata ad agire anche in via d'urgenza al fine di porre rimedio a siffatte violazioni. Il Destinatario, inoltre, sarà tenuto a restituire alla Società gli Elenchi forniti al Destinatario medesimo a semplice richiesta da parte della Società. L'Incaricato, inoltre, accetta e riconosce che le obbligazioni sul medesimo incombenti quali previste nella presente Sezione saranno validi ed efficaci anche dopo la cessazione del Contratto per qualsivoglia causa e/o motivo e/o ragione.

© 2025 dōTERRA Holdings, LLC

G. **Rimedi esperibili dalla Società in caso di violazioni.** La Società si riserva il diritto di adottare tutti i rimedi previsti dalla normativa vigente a tutela dei propri diritti, in relazione alle informazioni di cui la stessa sia titolare ed i segreti commerciali sopra indicati, quali contenuti negli Elenchi.

SEZIONE 18 Limitazione di responsabilità

Le Parti concordano che le seguenti previsioni troveranno applicazione anche dopo la cessazione del Contratto per qualsivoglia causa e/o motivo e/o ragione:

A. **Assenza di dichiarazioni e garanzie**. Salvo quanto previsto nel presente Manuale, dōTERRA non effettua alcuna dichiarazione e/o garanzia per quanto riguarda i propri prodotti, nonché la loro commerciabilità, idoneità per uno specifico scopo e/o utilizzo da parte degli Incaricati.

B. **Limitazione di responsabilità**. Nella misura massima consentita dalla legge italiana , resta inteso tra le Parti che:

1. la Società, nonché i propri dipendenti, funzionari, manager, Amministratori, Soci, aventi causa, non saranno responsabili nei confronti degli Incaricati per qualsiasi titolo, causa, ragione, in relazione a danni -incluso il lucro cessante- ai medesimi derivanti dallo svolgimento dell'attività oggetto del Contratto. ;

2. la Società, nonché i propri dipendenti, funzionari, manager, Amministratori, Soci, aventi causa, non saranno responsabili per danni derivanti dal ritardo e-/o dal mancato- adempimento delle obbligazioni contrattuali si medesimi incombenti quali previsti dal Contratto derivanti da caso fortuito e/o forza maggiore, e, comunque, da cause al di fuori del proprio ragionevole controllo;

3. fatta salva qualsivoglia disposizione del Contratto, la Società, la Società, nonché i propri dipendenti, funzionari, manager, Amministratori, Soci, aventi causa, non saranno responsabili nei confronti dell'Incaricato per -eventuali- danni subiti da quest'ultimo che siano di importo superiore a quanto la Società abbia ricevuto dall'Incaricato ai sensi del Contratto.

C. **Manleva.** L'Incaricato si obbliga a tenere indenne e manlevare doTERRA da qualsiasi pretesa, responsabilità, danno, perdita o passività, spese legali e/o di giustizia – e ciò sia in via solidale che disgiunta – cui fosse soggetta anche a seguito di accordi transattivi e/o pronunce giudiziali e/o lodi arbitrali, che possano trarre origine dallo svolgimento dell'attività dell'Incaricato oggetto del Contratto, inclusa -a titolo esemplificativo e non esaustivo- la presentazione dei prodotti di doTERRA e/o del Piano Compensi, , dall'utilizzo di un veicolo a motore, dall'affitto di strutture e locali per lo svolgimento di riunioni e/o corsi di formazione, nonché dalla violazione di qualsiasi disposizione di legge.

D. Resta inteso che la Società non limita od esclude la propria responsabilità per morte o lesioni personali causate da propria colpa.

SEZIONE 19 Provvedimenti disciplinari

I diritti di un Incaricato quali previsti dal Contratto sono connessi al rispetto, da parte dell'Incaricato, di quanto previsto nel Contratto. In caso di mancato adempimento, da parte di un Incaricato, degli obblighi sul medesimo incombenti quali previsti nel Contratto, l'Incaricato perderà i propri diritti ai sensi del Contratto. La Società può giustificare -in tutto od in parte- l'inadempimento di un Incaricato, senza, tuttavia, con

ciò rinunciare ai propri diritti ed ai rimedi previsti dal Contratto e/o dalla legge in relazione all'anzidetto inadempimento di un Incaricato.

A. **Provvedimenti disciplinari.** Oltre alla risoluzione del Contratto ex lege ai sensi dell'art.12.C del Contratto, nonché al diritto della Società revocare la nomina dell'Incaricato in qualsiasi momento secondo quanto previsto dagli artt.12.D e 12.E del Contratto, nel caso in cui l'Incaricati violi una

© 2025 dōTERRA Holdings, LLC

qualunque clausola del Contratto, ovvero ponga in essere una qualsivoglia condotta illecita, fraudolenta, ingannevole od immorale, dōTERRA potrà, a propria esclusiva discrezione, far comminare eventuali provvedimenti nei confronti dell'Incaricato in questione, laddove ritenuto opportuno. I provvedimenti disciplinari possono consistere:

1. Nell' emettere un avvertimento orale e/o scritto, ovvero un'ammonizione, nei confronti dell'Incaricato;
2. Nel controllare e monitorare le condotte dell'Incaricato in questione in un determinato periodo temporale, al fine di verificare l'adempimento -da parte di detto Incaricato- degli obblighi contrattuali su quest'ultimo incombenti;
3. Nel richiedere all'Incaricato di fornire alla Società ulteriori garanzie e/o prove di operare nel rispetto di quanto previsto dal Contratto. Ulteriori garanzie e/o prove possono includere, tra le altre, la richiesta, all'Incaricato, di porre in essere determinate azioni nel tentativo di mitigare e/o porre rimedio all'inadempimento entro un "termine" indicato dalla Società;
4. Nella revoca e/o sospensione dei privilegi che vengono assegnati di volta in volta dalla Società agli Incaricati, ovvero nel rifiuto, da parte della Società, di adempiere alle obbligazioni sulla stessa incombenti quali previsti dal Contratto, inclusi, ma non solo, l'attribuzione di premi e riconoscimenti, anche in occasione di eventi aziendali, ovvero l'indicazione di tale attribuzione nella letteratura ufficiale della Società, la partecipazione ad eventi sponsorizzati, l'avanzamento di livello, nell'ambito del Piano Compensi, dell'Incaricato, accesso alle informazioni riguardanti la Società, nonché la Struttura di vendita dell'Incaricato, la partecipazione dell'Incaricato ad altri programmi e/o iniziative della Società;
5. Nella sospensione -ovvero, nel pagamento solo parziale- di importi spettanti all'Incaricato ai sensi del Piano Compensi nel caso la condotta dell'Incaricato abbia cagionato danni, alla Società e/o a terzi;
6. Nell'assegnazione ad altri Incaricati di tutta o parte soltanto della Struttura di vendita dell'Incaricato;
7. Nel modificare -abbassandolo- il livello dell'Incaricato nell'ambito del Piano Compensi;
8. Nella sospensione dell'Incaricato, che potrà comportare la cessazione definitiva dell'incarico di Incaricato, ovvero la ripresa dell'attività da parte del medesimo soggetta, tuttavia, a limitazioni e restrizioni imposte dalla Società;
9. Nella risoluzione per inadempimento del Contratto e, quindi, la cessazione dell'incarico dell'Incaricato; in ogni caso:
10. Nell'azionare i rimedi previsti dalla legge a fronte dell'inadempimento dell'Incaricato in questione, eventualmente anche in via d'urgenza.

B. **Indagini.** La seguente procedura si applica allorquando dōTERRA indaghi in relazione ad una -presunta- violazione del Contratto da parte di un proprio Incaricato:

1. La Società comunicherà all'Incaricato un avviso verbale e/o invierà al medesimo una comunicazione scritta avente ad oggetto la -presunta- violazione del Contratto da parte del medesimo. Gli Incaricati sono consapevoli e concordano che il rapporto tra i medesimi e la Società è di natura contrattuale. Il Contratto costituisce l'intero e vincolante accordo tra l'Incaricato e la Società, ed ha ad oggetto la nomina dell'Incaricato. Le eventuali modifiche al Contratto, perché siano valide, dovranno essere in forma scritta. Ne deriva che qualsivoglia pretesa e/o richiesta di un Incaricato motivata su una prassi della Società e/o su quanto eventualmente detto da un dipendente della Società, e che sia in contrasto con i termini del Contratto, deve intendersi priva di qualsivoglia fondamento.
2. In caso di comunicazione scritta da parte della Società ai sensi del punto 1. che precede, la Società concederà all'Incaricato dieci (10) giorni lavorativi dalla data di invio di siffatta comunicazione, durante i quali l'Incaricato potrà fornire alla Società le informazioni riguardanti la -presunta- violazione del Contratto e, quindi, quanto accaduto, affinché la Società esamini siffatte informazioni. La Società si riserva il diritto di vietare all'Incaricato lo svolgimento della propria attività, a far data

© 2025 dōTERRA Holdings, LLC

dall'invio della comunicazione scritta di cui innanzi e fino a quando la Società non avrà assunto una decisione definitiva circa la -presunta- violazione del Contratto.

3. Sulla base delle informazioni ottenute da altre fonti, nonché dei risultati delle indagini svolte dalla Società, e tenendo conto anche delle informazioni inviate dall'Incaricato alla Società, quest'ultima prenderà una decisione finale in relazione al rimedio ritenuto appropriato nel caso di specie; tale rimedio potrà includere, tra l'altro, anche la risoluzione del Contratto e la conseguente cessazione dell'incarico dell'Incaricato. La Società comunicherà tempestivamente la propria decisione all'Incaricato. Eventuali rimedi decisi dalla Società avranno efficacia a decorrere dalla data in cui viene comunicata, per iscritto, all'Incaricato, la decisione assunta dalla Società.

4. Le informazioni circa l'impugnazione, da parte dell'Incaricato in questione, della decisione comunicata dalla Società, nonché circa la Procedura di Risoluzione delle Controversie sono contenute nella Sezione 22.C del presente Manuale; ulteriori informazioni verranno fornite dalla Società su richiesta dell'Incaricato in questione.

C. **Cessazione dell'incarico.** Sia la Società che l'Incaricato possono recedere dal Contratto, in qualsiasi momento e senza indicare alcuna causa, inviando una comunicazione scritta all'altra parte, secondo quanto previsto dagli Articoli 12.D e 12.E del Contratto. Un Incaricato il cui Contratto sia cessato per qualsivoglia causa e/o motivo e/o ragione non potrà chiedere alla Società di essere nuovamente nominato Incaricato della stessa per un periodo di sei (6) mesi a decorrere dalla data di cessazione, qualora l'Incaricato in questione ricoprisse, a tale data, il livello di Premier od inferiore. Qualora l'Incaricato ricoprisse, a tale data, il livello di Argento o superiore, egli dovrebbe attendere un periodo di dodici (12) mesi prima di chiedere alla Società di essere nuovamente nominato Incaricato della stessa. Resta inteso che gli obblighi di riservatezza delle informazioni e della Struttura di vendita dell'Incaricato rimarranno in vigore anche successivamente alla risoluzione del Contratto, unitamente, ma non solo, agli obblighi previsti nella Sezione 12 e Sezione 17 del presente Manuale.

D. **Risoluzione del Contratto.** Allorquando si verifichi la risoluzione di un Contratto, l'account dell'Incaricato in questione viene sospeso per un periodo di dodici (12) mesi, trascorso il quale il predetto account viene definitivamente chiuso e rimosso dall'albero genealogico della struttura di vendita di dōTERRA. In altre parole, un account che sia stato semplicemente sospeso rimane nell'albero genealogico anzidetto fino alla chiusura definitiva dello stesso da parte della Società; non vi è alcun "roll-up" ("risalita") della downline durante il predetto periodo di sospensione. Tuttavia, a causa della compressione del Piano Compensi, si verificherà la "risalita" ("roll-up") del volume di affari sviluppato, al di sopra dell'Incaricato sospeso.

E. **Inattività dell'Incaricato.** Un Contratto può essere risolto dalla Società se l'Incaricato non ha pagato l'anzidetta quota annuale di rinnovo del Contratto.

F. **Azioni nei confronti dell'Incaricato.** La Società si riserva in ogni caso di agire nei confronti dell'Incaricato ai sensi della presente Sezione 19, nonché del Contratto, e, comunque, ai sensi di legge, qualora la Società determini, a propria esclusiva discrezione, che la condotta dell'Incaricato sia di nocumento alla Società e/o alla Struttura di vendita dell'Incaricato medesimo.

SEZIONE 20 Modifiche contrattuali

A. **Modifiche con preavviso di trenta giorni.** Il Contratto, il presente Manuale ed il Piano Compensi possono essere modificati in qualsiasi momento a discrezione di dōTERRA, e l'Incaricato accetta espressamente che, previo preavviso di 30 (trenta) giorni, le modifiche decise da dōTERRA si applicano all'Incaricato. La comunicazione relativa alle modifiche di cui innanzi verrà pubblicata nel materiale ufficiale di dōTERRA, incluso il sito Internet ufficiale di quest'ultima; per tale motivo, Lei si impegna a controllare e leggere, con regolarità, qualsivoglia comunicazione e/o newsletter e/o altra pubblicazione da parte di dōTERRA.

B. **Accettazione delle modifiche contrattuali.** La prosecuzione dell'attività, da parte dell'Incaricato, e/o l'accettazione, da parte dell'Incaricato medesimo, di bonus e/o commissioni al medesimo liquidati

© 2025 dōTERRA Holdings, LLC

dalla Società, dovrà intendersi quale accettazione, da parte dell'Incaricato, delle modifiche contrattuali di cui innanzi, come anche al Manuale ed al Piano Compensi.

SEZIONE 21 Successori (eredi). Pretese

A. **Effetti Vincolanti, Cessazione per causa di morte e Domanda di Nomina ad Incaricato dei Successori.** Il Contratto è vincolante e produce effetti tra la Società e l'Incaricato. Alla morte dell'Incaricato, il Contratto si risolve automaticamente. Gli eventuali Successori (Eredi) così come identificati secondo la normativa applicabile nonché quali risultanti dalla documentazione che saranno tenuti a sottoporre alla Società in copia autentica, dovranno compilare ed inviare a dōTERRA la Domanda di Nomina ad Incaricato e, qualora ne abbiano i requisiti di legge e detta Domanda dovesse essere accettata da dōTERRA, saranno nominati Incaricati di quest'ultima.

B. **Cessione del Contratto.** Salvo quanto diversamente specificato nel presente Manuale, un Incaricato può cedere il proprio Contratto in ossequio a quanto previsto nel Contratto stesso e dalle leggi applicabili, in ogni caso soltanto previo il consenso scritto da parte della Società, e sempre che il cessionario sia, a propria volta, stato nominato Incaricato dalla Società. Qualsiasi pretesa risarcitoria e/o richiesta di adempimento di obbligazioni contrattuali, nei confronti della stessa, non potrà essere considerata quale rientrante nella titolarità del cessionario del Contratto fintanto che la Società non abbia ricevuto la notifica scritta della richiesta di autorizzazione alla cessione ed abbia approvato per iscritto siffatta cessione. Resta inteso che il cessionario, perché possa essere a propria volta nominato Incaricato, dovrà soddisfare i requisiti di legge vigenti per l'esercizio dell'attività di Incaricato alle Vendite a Domicilio (inclusi i requisiti di "onorabilità" previsti dall'Art. 71 del Decreto Legislativo n. 59/2010). Inoltre, al cessionario verrà fornito, dalla Società, l'apposito "tesserino di riconoscimento", recante, tra l'altro, la fotografia in formato fototessera del cessionario, prima che questi possa iniziare a svolgere la propria attività di Incaricato alle Vendite a Domicilio.

   1. A seguito della cessione del Contratto, viene creato un nuovo rapporto di nomina. Tale nuovo rapporto andrà a sostituirsi alla precedente nomina, e ciò a livello organizzativo. Inoltre, se non espressamente concordato per iscritto con la Società, il volume personale, i punti LRP, e l'anzianità della nomina ad Incaricato rimangono quelli dell'Incaricato che ha ceduto il proprio Contratto.

   2. Un Incaricato che ceda il proprio Contratto deve attendere sei (6) mesi (se di livello Premier od inferiore) o dodici (12) mesi (se di livello Argento o superiore) dalla data di cessione del Contratto (ovvero dalla data dell'ultimo acquisto, se precedente rispetto alla cessione del Contratto) prima di chiedere alla Società di essere nuovamente nominato Incaricato. Un Incaricato non può assegnare e/o cedere -in tutto od in parte- i diritti previsti in capo al medesimo senza il previo consenso scritto da parte della Società, e l'accettazione, da parte di quest'ultima, della Domanda di Nomina dell'Incaricato cessionario. Le persone che eventualmente collaborano con l'Incaricato, lo faranno sotto la supervisione esclusiva diretta dell'Incaricato in questione. Resta inteso che quest'ultimo sarà il responsabile esclusivo dei danni che dovessero derivare -direttamente od indirettamente- da qualsiasi azione e/o omissione di tali persone.

C. **Divorzio.** Il Contratto ed il relativo rapporto con la Società o sono di esclusiva titolarità dell'Incaricato. L'eventuale separazione e successivo dell'Incaricato dal proprio coniuge non produrrà alcun effetto sul Contratto dell'Incaricato. Qualsivoglia corrispettivo eventualmente spettante all'Incaricato ai sensi del Contratto verrà liquidato all'Incaricato; eventuali divisioni -tra l'Incaricato ed il coniuge di quest'ultimo- del corrispettivo anzidetto dovrà risultare da apposito provvedimento scritto relativo alla separazione e/o al divorzio, che dovrà essere consegnato in via preventiva alla Società in copia autentica.

© 2025 dōTERRA Holdings, LLC

D. **Le nomine ad Incaricato sono indivisibili.** In nessun caso la Struttura di vendita -incluse le downline- di un Incaricato può essere divisa tra coniugi separati e/o divorziati. Nel caso in cui le parti di una separazione e/o divorzio non siano in grado di risolvere l'eventuale disputa tra le medesime avente ad oggetto la divisione del pagamento dei corrispettivi relativi al rapporto di Incaricato, il Contratto dell'Incaricato potrà essere risolto ipso iure.

E. **Procedimenti giudiziari.** Gli Incaricati coinvolti in procedimenti giudiziari aventi ad oggetto i corrispettivi di un Incaricato sono tenuti ad informare l'Autorità giudiziaria che la nomina ad Incaricato è indivisibile e che la società non è tenuta a dividere e/o separare la Struttura di vendita dell'Incaricato in questione, ovvero i pagamenti di corrispettivi maturati in favore dell'Incaricato.

F. **Periodo di attesa per una nuova nomina ad Incaricato.** Se un ex Incaricato ha rinunciato a tutti i diritti derivanti dal proprio Contratto, il medesimo potrà nuovamente chiedere alla Società di essere nominato Incaricato ed iscriversi con uno sponsor di sua scelta, dal momento della propria rinuncia in poi e sempre che soddisfi i necessari requisiti e sottoscriva una nuova Domanda di Nomina ad Incaricato.

SEZIONE 22 Miscellanea

A. **Tolleranza da parte della Società**

L'eventuale tolleranza, da parte di dōTERRA, si qualsiasi violazione da parte dell'Incaricato di una qualunque disposizione del Contratto deve' essere comunicata, in forma scritta, all'Incaricato in questione e varrà soltanto per quella specifica violazione, non potendo, quindi, essere interpretata quale tolleranza, da parte della Società, di eventuali ulteriori violazioni future. La rinunzia, da parte della Società, di esercitare un qualunque diritto e/o azionare una qualunque disposizione prevista dal Contratto, non deve intendersi quale rinuncia a tale diritto e/o disposizione del Contratto, salvo quanto previsto al riguardo dalla normativa vigente.

B. **Interezza del Contratto**

1. Novazione. Il Contratto rappresenta l'intero accordo tra la Società ed un Incaricato in relazione alla nomina ad Incaricato alle Vendite a Domicilio di quest'ultimo e sostituisce e revoca tutti gli accordi (sia verbali sia scritti) eventualmente intercorsi tra le parti ed aventi il medesimo oggetto del Contratto. Il Contratto potrà essere modificato, in tutto od in parte, soltanto secondo i termini e le modalità previsti nel Contratto stesso e nel presente Manuale.

2. In caso di discrepanza tra quanto previsto nel Contratto, nel presente Manuale e nel Piano Compensi, e qualsivoglia comunicazione -anche verbale- all'Incaricato, il Contratto, il presente Manuale ed il Piano Compensi troveranno applicazione, prevalendo su dette comunicazioni.

C. **Controversie/ Foro competente.** In caso di controversia tra le Parti riguardante l'interpretazione, l'esecuzione e la risoluzione del Contratto, le Parti di impegnano a fare del proprio meglio per risolvere bonariamente la controversia stessa.

A tal fine, le Parti si impegnano a consultarsi ed a discutere -anche negoziando- reciprocamente in buona fede, tentando di addivenire ad una soluzione bonaria che sia per entrambe le Parti. Qualora le Parti non dovessero addivenire ad alcuna definizione bonaria della controversia insorta entro 60 (sessanta) giorni dall'inizio delle discussioni tra le Parti medesime, previo preavviso scritto da inviarsi all'altra Parte, ciascuna Parte potrà adire il Tribunale di Milano che avrà competenza in via esclusiva circa qualsivoglia controversia avente ad oggetto l'interpretazione, l'esecuzione e la risoluzione del Contratto, con esclusione di qualsivoglia altro Foro concorrente.

© 2025 dōTERRA Holdings, LLC

Nonostante quanto previsto nel presente paragrafo relativamente alla risoluzione in via bonaria delle eventuali controversie tra le Parti, resta salvo il diritto di ciascuna delle Parti di adire immediatamente il Tribunale di Milano per l'ottenimento di provvedimenti cautelari e/o in via d'urgenza, nonché ingiuntivi anche di pagamento), e, comunque, il diritto di esperire qualsivoglia azione in via giudiziaria per la tutela dei propri legittimi interessi e/o diritti ancor prima di dare inizio al tentativo di risoluzione bonaria di cui innanzi.

D. **Contenzioso.** Richieste di risarcimento. Al fine di proteggere dōTERRA, la sua attività e la relativa reputazione da richieste di risarcimento e/o pretese di terzi (quindi, non-Incaricati), nel caso in cui un Incaricato dovesse essere accusato di aver violato qualsiasi diritto di terzi (quindi, non-Incaricati) quale conseguenza di qualsiasi bene di proprietà della società, ovvero se l'Incaricato riceva una qualsiasi richiesta di risarcimento, ovvero nei confronti del medesimo sia promosso un procedimento giudiziario in qualunque modo connesso all'attività dell'Incaricato, quest'ultimo dovrà darne immediata comunicazione scritta alla Società. Quest'ultima, a proprie spese e con un preavviso ragionevole, potrà intraprendere qualsiasi azione e/o iniziativa che ritenga necessaria a tutela dei propri diritti ed interessi, nonché della propria reputazione e dei propri asset. L'Incaricato, dal canto proprio, non intraprenderà alcuna iniziativa relativa alla richiesta di risarcimento e/o all'azione legale intraprese nei confronti del medesimo senza il consenso preventivo della Società, che non dovrà essere negato arbitrariamente.

E. **Legge Applicabile.** Il Contratto ed i relativi allegati, nonché la nomina ad Incaricato, sono disciplinati dalla Legge Italiana. In relazione a qualsivoglia aspetto non espressamente disciplinato nel presente Manuale, troverà applicazione la Legge Italiana.

F. **Scindibilità.** Salvo quanto diversamente previsto dalla legge, qualsivoglia disposizione del Contratto nulla e/o inefficace nell'ambito di un ordinamento giuridico, sarà tale soltanto nell'ambito di tale ordinamento. Salvo quanto previsto dalla legge, qualsiasi clausola del Contratto nulla e/o inefficace non renderà nulle e/o inefficaci le altre clausole del Contratto, né tale clausola eventualmente nulla e/o inefficace sarà tale in altro ordinamento giuridico.

G. **Forza Maggiore e caso fortuito.** Le parti non sono responsabili di eventuali ritardi e/o inadempimenti circa l'esecuzione di obblighi quali previsti nel Contratto qualora ciò sia dovuto a forza maggiore e/o caso fortuito.

H. **Titoli.** I titoli presenti nel Contratto sono da intendersi unicamente per comodità di riferimento e non devono limitare o influenzare i termini o le disposizioni del Contratto stesso.

I. **Avvisi.** Qualsivoglia avviso e/o altra comunicazione quale prevista dal Contratto, dovrà essere in forma scritta, ai sensi dell'art.18 del Contratto.

J. **Comunicazioni.** Salvo che non sia diversamente previsto nel Contratto, l'Incaricato autorizza espressamente dōTERRA a comunicare con il medesimo mediante posta elettronica e/o fax ai recapiti forniti dall'Incaricato nella propria Domanda di Nomina. L'Incaricato prende atto ed accetta che le anzidette comunicazioni potranno altresì includere offerte di prodotti dōTERRA, nonché supporti all'attività di vendita e/o servizi. Qualsiasi avviso e/o comunicazione dell'Incaricato dovrà essere inviato alla Società, all'indirizzo della sede legale di quest'ultima, mediante lettera raccomandata con ricevuta di ritorno.

Il richiedente Incaricato alle Vendite a domicilio

_____ _____

Si prega di stampare, firmare e restituire unitamente alla "Domanda di Nomina e Contratto dell'Incaricato alle Vendite a Domicilio".

© 2025 dōTERRA Holdings, LLC

Ai sensi e per gli effetti degli Articoli 1341 e 1342 del Codice Civile, il richiedente Incaricato dichiara di accettare le seguenti clausole del Manuale che precede: 4H (Divieto di interessi simultanei nell'Affiliazione); 4I (assenza di potere di rappresentanza); 6. (Politica dei resi di prodotti); 8G (Riallineamento di tutta o di una parte di una Struttura di vendita); 9. (Posizionamento, divieto di cambio linea e di spostamento); 10 (Piano Compensi); 12 (Pubblicità ed utilizzo dei diritti di Proprietà Intellettuale di dōTERRA); 14 (Attività all'estero); 15E (Trattenuta dei compensi); 18 (Limitazione di responsabilità); 19 (Provvedimenti disciplinari); 20 (Modifiche contrattuali); 22C (Controversie/Foro competente); 22D (Contenzioso e richieste di risarcimento) e 22I (Avvisi. Comunicazioni).

_____ _____

Il richiedente Incaricato alle Vendite a domicilio

© 2025 dōTERRA Holdings, LLC