

dōTERRA® | EUROPE

Retningslinjer

KAPITTEL 1: Innledning	2
KAPITTEL 2: Definisjoner	2
KAPITTEL 3: Etske retningslinjer	4
KAPITTEL 4: Registrere seg som Selvstendig produktkonsulent.....	5
KAPITTEL 5: Kjøp av produkter	6
KAPITTEL 6: Retur av produkter.....	7
KAPITTEL 7: Detaljomsetningsforpliktelser og begrensninger.....	9
KAPITTEL 8: Vering eller sponing av Selvstendig produktkonsulenter	9
KAPITTEL 9: Plasseringspolitikk, Linjeskifte, og Kryss og flytteforbud.....	11
KAPITTEL 10: Salgskompensasjonsplan	12
KAPITTEL 11: Produktkrav	20
KAPITTEL 12: Reklame og bruk av Selskapets Immaterielle rettigheter	21
KAPITTEL 13: Butikker, Serviceetablissemeter og Varemesser	26
KAPITTEL 14: Internasjonal virksomhet	27
KAPITTEL 15: Betaling av skatter og avgifter.....	28
KAPITTEL 16: Produktansvarskrav	29
KAPITTEL 17: Personvern og autorisert bruk av Selvstendig produktkonsulentinformasjon .	29
KAPITTEL 18: Ansvarsbegrensning	31
KAPITTEL 19: Disiplinærtiltak	31
KAPITTEL 20: Avtaleendringer.....	34
KAPITTEL 21: Etterfølgere og krav.....	35
KAPITTEL 22: Diverse	36

KAPITTEL 1: Innledning

Disse dōTERRA® Retningslinjer (Retningslinjene) er inntatt i og inkludert i Selvstendig produktkonsulentavtalens Vilkår og betingelser. Disse Retningslinjene, Selvstendig produktkonsulentavtalen og eventuelle Tilleggssøknaden om forretning utgjør hele avtalen ("Avtalen") mellom dōTERRA ("Selskapet") og Selvstendig produktkonsulent ("Selvstendig produktkonsulent"). Avtalen eller deler av den kan endres av Selskapet i samsvar med bestemmelsene i Selvstendig produktkonsulentavtalen.

En Selvstendig produktkonsulents manglende overholdelse av bestemmelsene i disse Retningslinjene eller noen av de andre dokumentene som inngår i Avtalen mellom Selskapet og Selvstendig produktkonsulent, kan etter Selskapets eget skjønn resultere i en eller alle av følgende: oppsigelse av Selvstendig produktkonsulentavtalen, tap av retten til å sponse andre Selvstendig produktkonsulenter, tap av retten til å motta Bonus, tap av formell påskjønnelse fra Selskapet, og avbrytelse eller oppsigelse av andre rettigheter og privilegier.

- A. dōTERRAs formål: dōTERRA skal dele de livsforbedrende fordelene med CPTG Certified Pure Tested Grade™ eteriske oljer med verden. dōTERRA gjør dette ved å:
1. Oppdage og utvikle verdensledende høykvalitets eteriske oljeprodukter gjennom et eksternt finansiert nettverk av høyt utdannede og erfarne botanikere, kjemikere, helseforskere og helsepersonell;
 2. Produsere våre eteriske oljeprodukter til den høyeste kvalitets-, renhets- og sikkerhetsstandard som benyttes i bransjen;
 3. Distribuere våre produkter gjennom Selvstendig produktkonsulenter som, fra hjemmekontor, introduserer, utdanner og selger dōTERRA-produkter; og
 4. Gi opplæringsmuligheter til alle som er interessert i å lære hvordan eteriske oljer med CPTG Certified Pure Tested Grade kan brukes til å opprettholde en sunn livsstil.
- B. dōTERRAs verdier: dōTERRA skal drive virksomhet på en slik måte at det er en positiv innflytelse til det gode for hver person, kunde, konsulent, ansatt, tilbyder og partner som de kommer i kontakt med, ved å:
1. Drive vår virksomhet med absolutt ærlighet og integritet;
 2. Behandle alle mennesker med vennlighet og respekt;
 3. Samhandle med andre gjennom å yte service og vise omsorg;
 4. Arbeide hardt og administrere bruk av selskapets ressurser klokt;
 5. Fremme et hyggelig arbeidsmiljø ved å smile, le og ha det gøy;
 6. Være takknemlig for suksess og påskjønne andre; og ved å
 7. Være sjenerøs med de mindre heldige i vårt samfunn og rundt om i verden.

KAPITTEL 2: Definisjoner

Aktiv: En Selvstendig produktkonsulent som har kjøpt dōTERRA-produkter i løpet av de siste tolv månedene.

Årlig fornyelsesgebyr: Gebyr som må betales av en Selvstendig produktkonsulent til Selskapet for årlig fornyelse av Distributørvirksomheten.

Bonus: Kompensasjon (iblant kalt "provisjon") betalt av Selskapet til en Selvstendig produktkonsulent basert på volumet av produkter solgt av en Selvstendig produktkonsulents organisasjon ved å oppfylle kravene i dōTERRA Salgskompensasjonsplan. Se punkt 10.

Tilleggssøknaden om forretning: Et tilleggsdokument til Selvstendig produktkonsulentavtalen. Tilleggssøknaden om forretning må fylles ut og signeres av et partnerskap, selskap eller annen juridisk enhet (se Firma) som søker om å bli Selvstendig produktkonsulent. Tilleggssøknaden om forretning skal liste alle personer som er partnere, aksjonærer, ledere, begünstigede, directors eller medlemmer av et Firma.

Selskap: Selskap eller “dōTERRA” betyr dōTERRA Global, eller en annen rettmessig fullmektig, etterfølger, underselskap eller tilknyttet selskap uavhengig av geografisk lokalisering.

Selskapskreditt: Selskapskreditt er en Selvstendig produktkonsulents kundefordringsbalanse. Selskapskreditt kan brukes til å kjøpe produkt eller kan innløses i kontanter (se Produktkreditt).

Consultant: Betegnelsen på nivå 1 for Selvstendig produktkonsulenter i Selskapets Salgskompensasjonsplan.

Avtale: Avtalen mellom en Selvstendig produktkonsulent og Selskapet består av disse Retningslinjene og Selvstendig produktkonsulentavtalen sammen med eventuelle Tilleggssøknaden om forretning.

Firma: Enhver selskapsenhet som et firma, et partnerskap, et aksjeselskap eller en annen form for selskapsorganisasjon som er behørig opprettet i henhold til lovene i den jurisdiksjon der den er stiftet.

Kunde: Betegnelsen “Kunde” betyr en person som kjøper produkter, men som ikke deltar i dōTERRA Kompensasjonsplan og omfatter Engroskunder.

Distributørvirksomhet: Begrepet Distributørvirksomhet er et annet begrep for virksomheten til en Selvstendig produktkonsulent, som representeres av en Selvstendig produktkonsulents avtaleforhold til Selskapet.

dōTERRA Immaterielle rettigheter: dōTERRA Immaterielle rettigheter betyr alle immaterielle rettigheter som dōTERRA Holdings, LLC eller et tilknyttet selskap hevder å eie eller krever bruksrett til, inkludert men ikke begrenset til varemerker, handelsnavn, servicemerker, domenenavn og opphavsrettslig innhold i sine publikasjoner, enten registrert hos relevante myndigheter eller ikke.

Downline: Et annet begrep for Organisasjonen.

Vervet: En Vervet er en Selvstendig produktkonsulent som ble vervet av en Verver.

Verver: Verver er en Selvstendig produktkonsulent som har vervet en Vervet. Det er en betegnelse som berettiger en Selvstendig produktkonsulent til å kvalifisere for Nivå og Fast Start-bonuser i Salgskompensasjonsplanen. Ververe kan også utpeke Sponsor for en ny Selvstendig produktkonsulent innenfor Ververs Organisasjon. En Verver kan også være Sponsor (se Sponsor).

Lokalt marked: Et enkelt land eller en gruppering av land som Selskapet utpeker.

Lojalitetsprogram: Lojalitetsprogrammet (Loyalty Rewards Program (LRP)) er et produktbestillingsprogram der en Selvstendig produktkonsulent kan legge inn automatiske månedlige leveranser av dōTERRA-produkter, og som kan kvalifisere en Selvstendig produktkonsulent til å motta Produktkreditter og andre fordeler i Salgskompensasjonsplanen (se punkt 10).

Åpent Lokalt marked: Et land eller geografisk område skriftlig utpekt av Selskapet som offisielt åpent for dōTERRA-virksomhet.

Organisasjon: Gruppe av Selvstendig produktkonsulenter og Kunder som er sponset i en Selvstendig produktkonsulents direkte og etterfølgende downline sponsingskjede.

Person: En person, et selskap, et partnerskap eller annen juridisk enhet.

Retningslinjene: Dette dokumentet som inngår i Avtalen.

Produktkrav: Krav knyttet til virkeevne eller effekt av dōTERRA-produkter. Produktkrav er regulert av lover og myndighetsorganer i dōTERRAs hjemland, herunder Food and Drug Administration og Federal Trade Commission, eller lignende offentlige etater i Selvstendig produktkonsulents jurisdiksjon.

Produktkreditter: Produktkreditter er ikke-kontante innløselige poeng som kan brukes til å kjøpe utvalgte produkter. Produktkreditter gis som en del av Lojalitetsprogrammet, og etter Selskapets skjønn til verdige Selvstendig produktkonsulenter. Personlig volum eller Organisasjonsvolum er ikke knyttet til innløsning av Produktkreditter (se Selskapskreditt).

Nivåer: Kategorier (grader) opptjent av og gitt til Selvstendig produktkonsulenter i Selskapets salgskompensasjonsplanstruktur, herunder: Consultant, Manager, Director, Executive, Elite, Premier, Silver, Gold, Platinum, Diamond, Blue Diamond, og Presidential Diamond.

Salgsstøtte: Ethvert materiale, enten i trykt eller i digital form, brukt i tilbud eller salg av Selskapets produkter, til rekruttering av potensielle Selvstendig produktkonsulenter eller Kunder, eller til opplæring av Selvstendig produktkonsulenter, som refererer til Selskapet, Selskapets produkter, Salgskompensasjonsplanen eller dōTERRA Immaterielle rettigheter.

Sponsor: En Selvstendig produktkonsulenter som har en annen Selvstendig produktkonsulenter plassert direkte under seg i sin organisasjon (se Verver).

Selvstendig produktkonsulenter: En Person som er en uavhengig tilbyder som er godkjent av Selskapet til å kjøpe og drive detaljsalg, rekruttere andre Selvstendig produktkonsulenter, og motta Bonuser i samsvar med kravene i Salgskompensasjonsplanen. Selvstendig produktkonsulenters forhold til Selskapet styres av Avtalen. Mer enn én person kan delta i en Distributørvirksomhet som medsøker. I så tilfelle refererer "Selvstendig produktkonsulent" til alle Personer samlet, selv om hver Person i fellesskap har alle Selvstendig produktkonsulentens rettigheter, og hver Person solidarisk har Selvstendig produktkonsulentens forpliktelser.

Selvstendig produktkonsulentavtale: Den utfylte søknaden, enten i trykt eller elektronisk form, om å bli en Selvstendig produktkonsulent med tilhørende vilkår og betingelser som, ved aksept av Selskapet, er en del av Avtalen mellom Selvstendig produktkonsulenten og Selskapet.

Engroskunde: En Engroskunde er en Person som kjøper produkter til en rabatt. En Engroskunde opptjener ikke Bonuser gjennom eller på annen måte deltar i dōTERRA Kompensasjonsplan. En Engroskunde kan imidlertid opptjene volumrabatter på produkter gjennom dōTERRA Lojalitetsprogram.

Engroskundeavtale: Søknad og avtale, enten i trykt eller elektronisk form, om å bli en Engroskunde.

Sykehus: Ethvert sykehus, medisinsk helse – eller behandlingssenter, omsorgsbolig, aldershjem, rekovalenssenter eller lignende institusjon eller sted.

KAPITTEL 3: Etiske retningslinjers

dōTERRA forventer og krever at den uavhengige salgsstyrken skal oppføre seg i samsvar med de høyeste standardene for etisk oppførsel. dōTERRA Selvstendig produktkonsulenter forventes å opptre etisk når de introduserer folk til, og representerer Selskapet og dets produkter. Brudd på standardene i disse Retningslinjene, inkludert i de Etiske retningslinjer, kan føre til disiplinære tiltak fra Selskapet overfor Selvstendig produktkonsulenten, avhengig av Selskapets oppfatning av bruddets vesentlighet. Følgende standarder bidrar til å sikre en enhetlig profesjonalitet gjennom hele dōTERRA organisasjonen. Alle Selvstendig produktkonsulenter bør:

- A. Være respektfulle overfor alle mens man driver dōTERRA-relatert virksomhet.
- B. Opptre og drive sine forretningsaktiviteter på en etisk, moralsk, juridisk og økonomisk ærlig måte. Selvstendig produktkonsulenter bør ikke engasjere seg i aktiviteter og atferd som fører til respektløshet eller forlegenhet overfor dōTERRA, administrasjon, ansatte, seg selv eller andre Selvstendig produktkonsulenter.
- C. Avstå fra å gi negative eller nedsettende uttalelser om andre selskaper, deres ansatte eller deres produkter.
- D. Avstå fra å gi negative eller nedsettende uttalelser om andre dōTERRA Selvstendig produktkonsulenter.
- E. Være sannferdig i representasjoner av dōTERRA-produkter. Ikke komme med påstander om at dōTERRA-produkter kurerer, behandler eller forebygger sykdom eller komme med diagnostiske, terapeutiske, kurative eller overdrevne påstander. Sykehus kan ikke verves uten skriftlig tillatelse fra juridisk avdeling.
- F. Gi støtte og oppmuntring til kunder for å sikre at deres erfaring med dōTERRA er meningsfull og givende. Selvstendig produktkonsulenter bør gi riktig støtte og opplæring til de som de sponser og som er i deres Organisasjon.
- G. Forklare og representere dōTERRA Salgskompensasjonsplan på en nøyaktig måte. Vær ærlig med å forklare inntekten man kan tjene under Salgskompensasjonsplanen. Selvstendig produktkonsulenter bør ikke bruke egen inntekt som en indikasjon på andres potensielle suksess, eller bruke kompensasjonsbetalinger som markedsføringsmateriale.

H. Følge dōTERRAs til enhver tid gjeldende Retningslinjer samt de til enhver tid gjeldende retningslinjer og prosedyrer i de andre Avtaledokumentene.

KAPITTEL 4: Registrere seg som Selvstendig produktkonsulent

Selvstendig produktkonsulentforholdet er det mest verdifulle forholdet hos dōTERRA. Selskapet har stor glede av å samarbeide med Selvstendig produktkonsulenter for å presentere og tilby våre livsforbedrende produkter og muligheter.

- A. **Registrere seg som Selvstendig produktkonsulent.** For å bli dōTERRA Selvstendig produktkonsulent, må hver søker:
1. Betale et ikke-refunderbart søknadsgebyr på EUR 20,00 ekskl. mva. Gebyret dekker Selskapets kostnader for å gi Selvstendig produktkonsulenten de nødvendige støttematerialer og informasjon om produkter og tjenester, Selskapsprogrammer, retningslinjer og prosedyrer og relaterte forhold.
 2. Sende inn en riktig utfylt Selvstendig produktkonsulentavtalen;
 3. Være over 18 år og være skikket til å inngå Avtalen.
- B. **Ufullstendige søknader.** En ufullstendig, feilaktig eller falsk Selvstendig produktkonsulentsøknad anses å være ugyldig fra begynnelsen.
- C. **Bindende virkning for ett medlem av en Distributørvirksomhet.** Når en eller flere personer vil være en del av en Distributørvirksomhet som medsökere, binder handlingen, samtykket eller aksepten fra en person hele Distributørvirksomheten.
- D. **Plikt til å holde informasjon oppdatert.** For å sikre at Selskapet har den siste informasjonen, må Selvstendig produktkonsulenter varsle Selskapet om endringer i de innsendte skjemaene og vedleggene. Endringer i personlig informasjon skal sendes inn på ny Selvstendig produktkonsulentavtale eller Tilleggssøknaden om forretning med ordet "Endret" skrevet øverst. Alle partene i Distributørvirksomheten skal signere den endrede avtalen før den sendes til Selskapet.
- E. **Tilleggssøknaden om forretning.** Et Firma kan bli dōTERRA Selvstendig produktkonsulent ved å sende inn, sammen med Tilleggssøknaden om forretning, bekreftede kopier av stiftelsesdokumenter, sammen med andre relaterte dokumenter som Selskapet kan be om. Signaturberettiget leder, agent eller representant skal signere Selvstendig produktkonsulentavtalen. Registreringen av et Firma kan ikke gjøres online.
- F. **Avtalevarighet og Avtalefornyelse.** Avtalens varighet er ett år fra datoen den blir sendt til dōTERRA. Med mindre Selvstendig produktkonsulenten melder fra til Selskapet om sin hensikt om ikke å fornye, eller med mindre Avtalen sies opp av Selskapet eller Selvstendig produktkonsulenten, fornyes Avtalen automatisk hvert år på innmeldingsdatoen. Selvstendig produktkonsulenten samtykker og tillater at Selskapet automatisk belaster det lagrede kredittkortet hos Selskapet med EUR 15 ekskl. mva. hvert år for å fornye Avtalen med Selskapet. En Selvstendig produktkonsulent som ikke har en Downline på fornyelsesdatoen, fornyes som en Engroskunde, og samtykker i å være underlagt Engroskundeavtalen. Selskapet kan velge å legge til det Årlige fornyelsesgebyret til neste produktbestilling. Det Årlige fornyelsesgebyret hjelper Selskapet med å gi Selvstendig produktkonsulenten de nødvendige støttematerialene og informasjonen om produkter og tjenester, Selskapsprogrammer, retningslinjer og prosedyrer og relaterte forhold. Det Årlige fornyelsesgebyret dekker også kostnadene for all direktereklame fra Selskapet.
- G. **Samtidige interesser i Distributørvirksomhet er ikke tillatt.** En Selvstendig produktkonsulent kan ikke ha en samtidig utbyttegivende andel eller være med søker i mer enn en Distributørvirksomhet eller samtidig eie utbyttegivende andel i en Engroskundekonto. En utbyttegivende andel omfatter, men er ikke begrenset til, eventuell eierinteresse; eventuelle rettigheter til nåværende eller fremtidige fordeler, økonomiske eller annet; rett til å kjøpe til engrospriser; påskjønnelse; eller andre materielle eller immaterielle fordeler knyttet til en Distributørvirksomhet eller Engroskunde. Ektefeller må være en del av samme Distributørvirksomhet, og kan ikke ha mer enn en Distributørvirksomhet eller samtidig eie en utbyttegivende andel i en Engroskundekonto sammen. En firmaeier kan ikke ha en utbyttegivende andel i firmaets navn og en egen Distributørvirksomhet

eller samtidig eie en utbyttegivende andel i en Engroskundekonto i eierens eget navn eller en annen virksomhet. Et unntak fra denne regelen er Presidential Diamond Multiplier-kontoen.

Se punkt 10.B.3

- H. Uavhengig leverandørforhold mellom Selvstendig produktkonsulent og Selskapet.** En Selvstendig produktkonsulent er en uavhengig tilbyder og er ikke en ansatt, agent, partner, juridisk representant eller franchisetaker hos dōTERRA. En Selvstendig produktkonsulent er ikke autorisert til og vil ikke pådra seg gjeld, utgift eller forpliktelse, eller åpne en bankkonto på vegne av, for eller i navnet til dōTERRA. Selvstendig produktkonsulenter har rett til å bestemme egne åpningstider og også kontrollere hvordan de driver sine dōTERRA-foretak, underlagt overholdelse av Avtalen. Selvstendig produktkonsulenter er eneansvarlig for å betale alle utgifter de pådrar seg, inkludert men ikke begrenset til reise, mat, overnatting, sekretær, kontor, telefon og andre utgifter. Selvstendig produktkonsulenter er personlig ansvarlige for eventuelle lovpålagte skatter og avgifter, herunder inntektsskatt, trygdeavgift og riktig innkreving og betaling av mva. på salg og bonuser og skal føre nødvendig oversikt for å sikre riktig vurdering og betaling av slike skatter eller avgifter. Selvstendig produktkonsulenter blir ikke behandlet som ansatte i Selskapet av skattemessige eller arbeidsrettslige grunner, og erkjenner og samtykker i at Selskapet ikke er ansvarlig for skattetrekk, og ikke skal holde tilbake eller trekke skatte fra Bonuser, med mindre slik skattetrekk er lovpålagt. Selvstendig produktkonsulenter er bundet av alle avtaler om innkreving av omsetningsavgift og alle overføringsavtaler mellom Selskapet, alle relevante skattemyndigheter og alle relaterte regler og prosedyrer.
- I. Selskapets påskjønnelse.** Selskapet kan velge å påskjønne Selvstendig produktkonsulenter på utvalgte arrangementer og i ulike publikasjoner, inkludert konferanser og magasiner. Påskjønnelse vil være basert på kriterier og standarder som er vedtatt og endret, fra tid til annen, av Selskapet. Selskapet vil typisk påskjønne Selvstendig produktkonsulenter ved det høyeste Nivået de oppnådde i minst tre av de siste tolv månedene, unntatt for første gangs Nivåopptjening.

KAPITTEL 5: Kjøp av produkter

- A. Ikke noe krav til å kjøpe produkter.** En Person er ikke pålagt å kjøpe produkter for å bli eller fortsette som dōTERRA Selvstendig produktkonsulent eller Kunde.
- B. Tillatelse til å videreselge dōTERRA-produkter.** Kun Selvstendig produktkonsulenter kan kjøpe dōTERRA-produkter for videresalg.
- C. Kjøp av produkter utelukkende for opptjening av Bonuser er ikke tillatt.** dōTERRA-muligheten er bygget på detaljsalg til sluttforbrukeren. Selskapet oppfordrer Selvstendig produktkonsulenter til kun å kjøpe lagerbeholdning som Selvstendig produktkonsulenten og Selvstendig produktkonsulentens familie vil personlig konsumere, bruke som Salgsstøtte, eller videreselge til andre for deres sluttforbruk. Innkjøp av produkter utelukkende med det formål å tjene opp Bonuser er ikke tillatt. Selvstendig produktkonsulenter har ikke lov til å kjøpe lagerbeholdning i et omfang som urimelig overstiger det som kan forventes å bli videresolgt, brukt som Salgsstøtte, eller forbrukes innen rimelig tid. Selskapet forbeholder seg retten til å begrense antall kjøp Selvstendig produktkonsulenten kan gjøre dersom Selskapet etter eget skjønn mener at kjøpene skjer hovedsakelig for opptjeningsformål i stedet for til forbruk eller videresalg. I tillegg forbeholder Selskapet seg retten til å trekke tilbake utbetalte Bonuser dersom Selskapet oppdager at Bonusene er generert av det Selskapet anser å være salg i strid med Avtalen.
- D. Kredittkortbruk.** Selvstendig produktkonsulenter er sterkt frarådet fra å bruke egne kredittkort til å kjøpe produkter til en annen Selvstendig produktkonsulent eller til en kunde. Selvstendig produktkonsulenter kan ikke bruke egne kredittkort til å kjøpe produkter for en annen Selvstendig produktkonsulent eller for en Kunde som har vært registrert hos Selskapet i under 30 dager. Selvstendig produktkonsulenter kan ikke bestille produkter på andres kredittkort uten kredittkorteiers skriftlige tillatelse. I de sjeldne tilfeller der det er nødvendig å kjøpe produktet for en annen Selvstendig produktkonsulent eller Kunde, må Selskapet motta skriftlig tillatelse fra Selvstendig produktkonsulenten eller Kunden som produktet bestilles for. Unnlattelse av å fremlegge slik tillatelse på Selskapets anmodning kan resultere i kansellering av salget, tap av Bonus som følge av salget og andre disiplinærtiltak som angitt i punkt 19.

- E. Ompakking er ikke tillatt.** Selvstendig produktkonsulenter kan ikke skrive ut egne etiketter eller pakke om dōTERRA-produkter. Produkter skal kun selges i originalemballasjen. For eksempel kan Selvstendig produktkonsulenter ikke videreselge enkelte deler av et kit utenom originalpakningen, med mindre Selskapet har satt en engrospris for den enkelte del. Tilsvarende kan Selvstendig produktkonsulenter ikke annonsere bruken av dōTERRA-oljer som ingredienser for ikke-dōTERRA-produkter, for eksempel komponenter i et eget produkt eller ingredienser i matoppskrifter, uten skriftlig samtykke fra Selskapet. Bruk av dōTERRA-navnet av en Selvstendig produktkonsulent er underlagt punkt 1.2 i disse Retningslinjer.
- F. Uinfridde betalingsgebyrer.** Selvstendig produktkonsulenter er ansvarlige for å refundere Selskapet for kostnadene ved å utstede betalinger på nytt eller på annen måte skaffe betalinger fra Selvstendig produktkonsulenter som returneres til Selskapet uten dekning.
- G. Will Call-bestillinger.** Selskapet vil ha mulighet til å sende en bestilling til en Selvstendig produktkonsulent hvis en bestilling ikke er hentet på såkalt Will Call innen 20 dager etter at bestillingen er gjort. Selskapet vil vurdere kostnaden for en slik forsendelse til Selvstendig produktkonsulent som om bestillingen var opprinnelig lagt inn som en bestilling som skulle sendes. Hentefristen varierer for hvert Lokale marked. Vennligst kontakt Will Call-senteret i det Lokale markedet der produktet ble bestilt.

KAPITTEL 6: Retur av produkter

A. Retur av produkter innen 30 dager.

- dōTERRA vil refundere 100 % av kjøpesummen (pluss evt. forhåndsbetalt avgift) av Foreløpig salgbare produkter som returneres av en Selvstendig produktkonsulent eller Kunde innen tretti (30) dager etter levering av Selskapet. Selvstendig produktkonsulenter har samme 30 dagers refusjonsrett som vanlig kunder og de fullstendige refusjonsvilkårene er angitt her.
- dōTERRA vil gi Produktkreditt på 100 % av kjøpesummen (pluss evt. forhåndsbetalt avgift) eller refundere 90 % av kjøpesummen (pluss evt. forhåndsbetalt avgift) på produkter som ikke er Foreløpig salgbare (se punkt 6.D.) som returneres av en Selvstendig produktkonsulent eller Kunde innen tretti (30) dager etter levering, fratrukket fraktkostnader og utbetalte Bonuser.

B. Retur fra 31 dager til 90 dager etter kjøp.

Fra trettien (31) dager og inntil nitti (90) dager fra kjøpsdatoen vil dōTERRA gi Produktkreditt på 100 % eller refundere 90 % av kjøpesummen (pluss evt. forhåndsbetalt avgift) på Foreløpig salgbare produkter som returneres av en Selvstendig produktkonsulent eller Kunde, fratrukket fraktkostnader og betalte Bonuser.

C. Retur fra 91 dager til 1 år etter kjøp.

Etter 91 dager og opptil tolv (12) måneder fra kjøpsdatoen vil dōTERRA gi Produktkreditt på 90 % eller refundere 90 % av kjøpesummen (pluss evt. forhåndsbetalt avgift) på Foreløpig salgbare produkter som returneres av en Selvstendig produktkonsulent eller Kunde, fratrukket fraktkostnader og utbetalte Bonuser (omfatter ikke kampanjetilbud og utgåtte varer).

D. Foreløpig salgbare.

Produkter og Salgsstøtte skal betraktes som 'Foreløpig salgbare' dersom hvert av følgende elementer er oppfylt: 1) de er ubrukte; 2) emballasje og merking har ikke blitt endret eller skadet; 3) produkter som leveres forseglet eller beskyttende innpakket, og som hvis de ikke er forseglet eller innpakket ikke kan videreselges av helsemessige eller hygieniske årsaker (for eksempel eteriske oljer), har blitt åpnet eller utpakket; 4) produktet og emballasjen er i en slik tilstand at det er en kommersielt vanlig praksis innen handel å selge varene til full pris; 5) produktets utløpsdato har ikke gått ut, og 6) produktet har gjeldende dōTERRA-merking. I tillegg, i henhold til punkt 6.B og punkt 6.C ovenfor, skal produkter ikke anses for Foreløpig salgbare dersom Selskapet opplyser før innkjøp at produktene er sesongmessige, utgåtte, kampanjetilbud eller spesialtilbud som ikke er underlagt Returvilkårene.

E. Retur av skadede eller feilsendte produkter.

dōTERRA vil bytte eller refundere produkter dersom de returnerte produktene ble mottatt av Selvstendig produktkonsulent eller Kunden i skadet tilstand eller ble sendt feil. Slike produkter må returneres innen femten (15) dager etter mottak. Hvis mulig blir returnerte produkter erstattet med uskadede produkter. Hvis bytte ikke er mulig, forbeholder Selskapet seg retten til å refundere beløpet for byttede produkter.

- F. **Plikt til å ta vare på bestillingsnummer.** For at Selskapet korrekt skal kunne dekke inn de gjeldende Bonusene på returnerte produkter, må det opprinnelige bestillingsnummeret fra fakturaen beholdes. Dette nummeret må gis til Selskapet når forespørselen om refusjon foretas.
- G. **Retur av kit.** Produkter som er kjøpt som en del av et kit eller en pakke, må returneres komplett.
- H. **Refusjonsalternativer.** Type refusjon vil være basert på betalingsprosedyrer i det Lokale markedet og den opprinnelige betalingsmåten. Refusjoner vil kun bli betalt til den opprinnelige betaleren.
- I. **Returprosedyre.** For å få refusjon for returnerte produkter eller Salgsstøtte, må en Selvstendig produktkonsulent overholde disse prosedyrene:
1. Et returnnummer skal mottas før retur av forsendelsen til Selskapet. Dette nummeret kan fås enten per telefon eller skriftlig, og den faktiske returforsendelsen må ledsages av Selvstendig produktkonsulentens nummer.
 2. Selskapet vil gi Selvstendig produktkonsulent riktige prosedyre og sted for å returnere produktene eller Salgsstøtten. Alle returforsendelseskostnader må betales av Selvstendig produktkonsulenten.
 3. Denne retur/refusjonsprosedyren kan variere i jurisdiksjoner der ulike tilbakekjøpskrav er lovpålagt. Gjeldende lover kan diktere betingelsene for refusjonsvilkårene. dōTERRAs retur/refusjonsprosedyrer påvirker ikke en Selvstendig produktkonsulents lovbestemte rettigheter.
- J. **Selskapets rett til å dekke inn uopptjente Bonuser.** Bonuser betales til Selvstendig produktkonsulenter basert på kjøp av Selskapets produkter av Kunder eller medlemmer av deres Downline Organisasjon. Når produkter returneres har Selskapet rett til å dekke inn Bonusene som ble betalt basert på kjøp av produktene som ble returnert. Selskapet kan dekke inn disse Bonusene ved å kreve at en Selvstendig produktkonsulent betaler Selskapet direkte, eller Selskapet kan holde tilbake bonusbeløpet fra fremtidige bonusutbetalinger.
- K. **Retur av Skreddersydd Salgsstøtte.** Skreddersydd Salgsstøtte kan ikke returneres eller refunderes, unntatt Skreddersydd Salgsstøtte med skrivefeil. Slik Salgsstøtte må returneres innen 30 dager og i samsvar med Produktreturvilkårene.
- L. **Kredittkorttilbakeføringer.** Selvstendig produktkonsulenter er pålagt å returnere produkter i henhold til Selskapets bytte- og returvilkårene i stedet for å foreta Kredittkorttilbakeføring. Når Kredittkorttilbakeføring oppstår har Selskapet rett til å dekke inn Bonusene som ble betalt basert på produktene som er knyttet til Kredittkorttilbakeføringen.
- M. **Opplæring.** Hvis Selskapet gir opplæring til en Selvstendig produktkonsulent på Selvstendig produktkonsulentens kostnad kan Selvstendig produktkonsulenten kreve at Selskapet refunderer slike kostnader (fratrasket kostnad for opphold) innen fjorten (14) dager etter opplæringen dersom Selvstendig produktkonsulenten er misfornøyd med opplæringen.

KAPITTEL 7: Detaljsalgforpliktelser og begrensninger

- A. **Avbestillingsrettigheter.** Forbrukerbeskyttelseslovgivning i Storbritannia krever at en Selvstendig produktkonsulent som har solgt et produkt til en detaljkunde skal gi en 14-dagers pengene tilbake-garanti. Dette betyr at Selvstendig produktkonsulenter må, uavhengig av grunn og på forespørsel, gi full tilbakebetaling av kjøpesummen til kunden. Kunden må kreve refusjonen innen 14 dager etter levering og returnere produktene. De fullstendige refusjonsbetingelsene er angitt på salgskvitteringen fra dōTERRA for bruk av Selvstendig produktkonsulenter, og Selvstendig produktkonsulenter bør gjøre seg kjent med disse vilkårene og må kun selge produkter på disse vilkårene.

Selskapet oppfordrer Selvstendig produktkonsulenter til å oppfylle en forespørsel om refusjon eller produktbytte selv om den gjøres mer enn 14 dager etter levering. Selskapet støtter denne bruken gjennom sine produktreturvilkår som finnes i punkt 6.

- B. **Plikt til å gi salgskvitteringer.** Selvstendig produktkonsulenter må gi kunden en utfylt salgskvittering ved salgstidspunktet.

1. Forsiden av salgskvitteringen skal fylles ut og inkludere bestilte varer, salgsmengde og kundens navn, adresse og telefonnummer.
2. Baksiden av salgskvitteringen skal fylles ut og inkludere salgsdato, navn på Selvstendig produktkonsulent, forretningsadresse og telefonnummer.
3. Selvstendig produktkonsulenter bør beholde kopier av alle salgskvitteringer i minst syv år. Mengden av innkrevd mva må registreres på skjema for salgskvitteringer.

KAPITTEL 8: Verving eller sponing av Selvstendig produktkonsulenter

- A. **Plikt til å akseptere avtalemessig ansvar.** Før en Selvstendig produktkonsulent kan fungere som Verver eller Sponsor må Selvstendig produktkonsulenten oppfylle alle krav og godta alle ansvarsområder som er beskrevet i Avtalen.
- B. **Plassering.** En Selvstendig produktkonsulent kan henvise Personer til Selskapet som søkere om å bli Selvstendig produktkonsulenter. En søker som blir Selvstendig produktkonsulent plasseres i Organisasjonen til den Verver som er oppført på skjemaet for Selvstendig produktkonsulentavtalen.
- C. **Opplæring og støtte til Organisasjonen.** For å være en vellykket Verver eller Sponsor bør en Selvstendig produktkonsulent påta seg opplæring og støtteforpliktelser av Selvstendig produktkonsulenter i sin Organisasjon. Suksess for en Selvstendig produktkonsulent kan bare komme gjennom systematisk salg av Selskapets produkter til privatkunder og produktsalg gjort av andre Selvstendig produktkonsulenter innen hans Organisasjon.
- D. **Åpne lokale markeder.** En Selvstendig produktkonsulent har rett til å verve eller sponse andre Selvstendig produktkonsulenter bare i Åpne lokale markeder. Se punkt 14.
- E. **Å bli en vellykket Verver eller Sponsor.** For å være en vellykket Verver eller Sponsor og leder bør en Selvstendig produktkonsulent utføre følgende oppgaver;
1. Gi regelmessig salgs- og organisasjonsopplæring, veiledning og oppmuntring til Selvstendig produktkonsulentens Organisasjon. En Verver eller Sponsor skal holde kontakt med alle i sin Organisasjon og være tilgjengelig for å svare på spørsmål. Dersom du har en høyerestående leder i din organisasjon, bør din kommunikasjon til personer høyere opp i organisasjonen gå gjennom denne ledere;
 2. Gjøre sitt beste for å sikre at alle Selvstendig produktkonsulenter i Selvstendig produktkonsulentens Organisasjon forstår og overholder vilkårene i Avtalen og gjeldende nasjonale og lokale lover og forskrifter;
 3. Gripe inn i eventuelle tvister som oppstår mellom en Kunde og Selvstendig produktkonsulentens Organisasjon, og forsøke å løse tvisten straks og i minnelighet;
 4. Gi opplæring for å sikre at produktsalg og møter om muligheter utført av Selvstendig produktkonsulentens Organisasjon gjennomføres i samsvar med Avtalen og i samsvar med gjeldende lover og forskrifter;
 5. Raskt løse eventuelle tvister mellom Selvstendig produktkonsulenten, andre Selvstendig produktkonsulenter, og Selvstendig produktkonsulentens Organisasjonen; og
 6. Svare på kommunikasjon innen rimelig tid, og lære opp de Selvstendig produktkonsulenter som Selvstendig produktkonsulenten verver og sponser i Selskapets retningslinjer.
- F. **Ververs og Sponsors aktsomhetsplikt.** Ververe og Sponsorere har et ansvar og en spesiell plikt til å sikre at deres handlinger eller utelatelser ikke forårsaker eller medfører tap, skade eller forlegenhet for noen i Organisasjonen eller Selskapet, og må handle umiddelbart for å rette opp slikt tap, skade eller forlegenhet. Ved innmelding må Ververe påse at de som verves er informert om hvem som skal være deres Verver. Selvstendig produktkonsulenter bør ikke overlate tildeling av Verver av en ny Selvstendig produktkonsulent til sin upline eller en annen person.

G. Omgruppering av alle eller deler av en Organisasjon. Selskapet forbeholder seg retten til etter eget skjønn å flytte eller omgruppere en Organisasjon, eller deler av denne, fra Ververe eller Sponsorere som bryter vilkårene i disse Retningslinjer eller som begår eller er involvert i umoralskhet. Ingenting her krever at Selskapet skal foreta noen tiltak, og rettigheter frafalles heller ikke ved å utsette eller avslå å gjøre det.

Eksempler på umoralsk oppførsel kan inkludere, men er ikke begrenset til: uønsket seksuelle tilnærmelser eller kommunikasjon, manglende tilbakebetaling av gjeld, konkurs, fysisk skade, ugagn eller misbruk, tyveri og innblanding i familieforhold.

Selskapet skal gi 30 dager forhåndsvarsel til enhver Verver eller Sponsor hvis en Organisasjon flyttes eller omgrupperes.

H. Registrering av en Engroskunde. En Selvstendig produktkonsulent kan også introdusere kunder til Selskapet som ønsker å registrere seg som Engroskunder. En Engroskunde deltar ikke i omsetningssystemet, men en Selvstendig produktkonsulent kan godtgjøres i henhold til kompensasjonsplanen for produkter kjøpt av Engroskunder som er introdusert av Selvstendig produktkonsulenten. Selvstendig produktkonsulenter bør være oppmerksomme på at for å registrere seg som en dōTERRA Engroskunde må hver Engroskunde.

1. Betale et ikke-refunderbart søknadsgebyr på EUR 20,00, ekskl. mva.;
2. Send inn et riktig utfylt Engroskundesøknadsskjema til Selskapet; og
3. Være myndig og skikket til å inngå Engroskundeavtalen.

Sykehus kan ikke være Engroskunde uten skriftlig tillatelse fra juridisk avdeling.

KAPITTEL 9: Plassering og flytting på tvers av selskap og linje

A. Første plassering. Når en ny Selvstendig produktkonsulent verves kan Ververen av den nye Selvstendige produktkonsulenten plassere den nye Selvstendige Produktkonsulenten hvor som helst i Ververens Organisasjon.

B. Plasseringsendringer etter Verving.

1. Innen den 10. kalenderdagen i måneden etter at ny Selvstendig produktkonsulent er registrert i Selskapet, kan Ververen omplassere den nye Selvstendige produktkonsulenten én gang til hvor som helst i Ververens Organisasjon (dvs. Ikke utenfor Ververens Organisasjon) forutsatt at Selskapet godkjenner dette.
2. Etter at overnevnte tidsperiode er forbi er den Selvstendige produktkonsulenten endelig plassert og Selskapet vil normalt ikke godkjenne forespørsler om å omplassere Selvstendige produktkonsulenter annensteds i en Organisasjon.
 - a. Ytterligere plasseringsendringer skjer sjelden, og må spesifikt godkjennes skriftlig av Selskapets Unntakskomiteé.
 - b. Før en plasseringsendring godkjennes, vil Selskapet blant annet hensynta:
 - i. Hvorvidt den Selvstendige produktkonsulenten som skal omplasseres ikke har vært aktiv i minst seks måneder (tolv måneder hvis Silver Nivå eller høyere),
 - ii. Hvorvidt den Selvstendige produktkonsulenten som skal omplasseres innhenter skriftlig samtykke fra Ververne som er tre nivåer over den Selvstendige produktkonsulenten, og fra Sponsorere som er syv nivåer over den Selvstendige produktkonsulenten,
 - iii. Hvorvidt endringen vil medføre opprykk i Nivå,
 - iv. Hvorvidt det vil skje en endring av historiske bonusutbetalinger,

- v. Hvorvidt en Selvstendig produktkonsulent har misligholdt Avtalen,
 - vi. Hvordan endringen påvirker Organisasjonen, og
 - vii. Eventuelle andre relevante fakta.
- c. Diamond Nivå eller høyere, som personlig verver en ny Selvstendig produktkonsulent som får nivået Premier innen tre måneder, tillates å plassere den nye Vervede i sin førstelinje eller under en eventuell Selvstendig produktkonsulent mellom den nåværende Sponsoren og Ververen. Dette kan gjøres ved at Ververen fyller ut Premier Move-skjemaet innen den 10. kalenderdagen i måneden etter at den nye Premier betales som Premier. Denne omplasseringen kan skje uavhengig av om en plasseringsendring tidligere har skjedd etter verving. Tre måneder etter denne bestemmelsen regnes fra da den nye Selvstendige produktkonsulenten ble sponsor for sin første Selvstendige produktkonsulent. Dersom den nye Selvstendige produktkonsulenten sponser sin første Selvstendige produktkonsulent etter den 10. kalenderdagen i måneden, vil den første måneden være den påfølgende kalendermåneden. Dersom den nye Selvstendige produktkonsulenten sponser sin første Selvstendige produktkonsulent innen den 10. kalenderdagen i måneden, vil den første måneden være den kalendermåneden de verver.
- C. Verving av tidligere Engroskunde som Selvstendig produktkonsulent.** En Selvstendig produktkonsulent kan verve Engroskunder som Selvstendige produktkonsulenter. Når en Engroskunde blir en Selvstendig produktkonsulent vil de ikke lenger være en Engroskunde. En Verver kan plassere en ny Selvstendig produktkonsulent som var en Engroskunde i hvilken som helst stilling i Ververens Organisasjon, hvis den nye Selvstendige produktkonsulenten har vervet minst en Engroskunde eller Selvstendig produktkonsulent med salg av 100 PV etter å ha blitt en Selvstendig produktkonsulent og ikke har en eksisterende Organisasjon. Plasseringen av den Selvstendige produktkonsulenten må være gjort innen den 10. kalenderdagen i måneden etter datoen vilkårene i denne bestemmelsen ble oppfylt.
- D. Omfordeling av Ververrolle.** Selskapet tillater at en Verver endrer Ververrollen til en Selvstendig produktkonsulent (Vervede) én gang, forutsatt Selskapets godkjenning. Det kan søkes om tilleggsendringer i Ververrollen som følge av særlige omstendigheter, som må godkjennes av Selskapets Unntakskomiteé.
- E. Flytting på tvers av Selskap og Linjer er forbudt.**
1. **Rekruttering på tvers av Selskap.** Faktisk eller forsøkt oppfordring, verving, oppmuntring eller forsøk på å påvirke på noen måte, enten direkte eller indirekte (inkludert, men ikke begrenset til, gjennom en nettside), en annen dōTERRA Selvstendig produktkonsulent eller Kunde for å verve eller delta i en annen nettverksmarkedsføringsmulighet. Dette utgjør rekruttering selv om den Selvstendige produktkonsulentens handlinger skjer som et svar på en forespørsel fra en annen Selvstendig produktkonsulent eller Kunde.
 2. **Flytting på tvers av Linjer.** Faktisk eller forsøkt oppfordring, verving, oppmuntring eller forsøk på å påvirke på noen måte, enten direkte eller indirekte (inkludert, men ikke begrenset til, gjennom en nettside), verving av en person eller enhet som allerede har en nåværende dōTERRA Distributørvirksomhet innenfor en annen sponsorlinje. Flytting på tvers av Linjer gjelder også verving av en person eller enhet som har hatt en dōTERRA Distributørvirksomhet i løpet av de siste seks månedene, eller vært en Selvstendig produktkonsulent med Silver Nivå eller høyere i løpet av de siste tolv månedene.
 3. **Forbud.** Det er forbudt for Selvstendige produktkonsulenter å rekruttere på tvers av Selskap eller å flytte på tvers av Linjer. Bruk av ektefelles eller slektnings navn, handelsnavn, DBAer, fingerte navn, Selskaper, partnerskap, fond, ID-nummer eller fiktive ID-nummer for å omgå disse retningslinjene er forbudt.
 4. **Selskapets Tilgjengelige Forføyninger.** Selvstendige produktkonsulenter erkjenner og samtykker i at rekruttering på tvers av Selskap og flytting på tvers av Linjer utgjør en urimelig og uberettiget

forstyrrelse i avtaleforholdet mellom Selskapet og dets Distributører, konvertering av Selskapets eiendom og misbruk av Selskapets forretningshemmeligheter. Selvstendige produktkonsulenter anerkjenner og samtykker videre i at enhver overtredelse av forbudene i denne bestemmelsen vil påføre Selskapet umiddelbar og uopprettelig skade, at skaden for Selskapet overstiger enhver fordel som den Selvstendige produktkonsulent kan oppnå, og at Selskapet skal være berettiget til, i tillegg til eventuelle andre beføyelser, umiddelbar, midlertidig, foreløpig og permanent forføyning uten sikkerhet, og at slik forføyning kan forlenge perioden etter oppsigelse av Avtalen, slik den fremgår i denne bestemmelsen, med opptil ett (1) år fra datoen den siste overtredelsen skjedde. Bestemmelsene i dette punktet skal gjelde også etter oppsigelse av Avtalen. Ingenting her gir avkall på eventuelle andre rettigheter og beføyelser Selskapet kan ha i forbindelse med bruken av sin Konfidensielle informasjon eller andre overtredelser av Avtalen. Videre erkjenner og samtykker Selvstendige produktkonsulenter i at å bli vist, referert til eller få sitt navn eller lignende fremhevet eller anvendt i ethvert salgsfremmende, rekrutterende eller oppfordrende materiale for andre direktesalgsselskap utgjør rekruttering på tvers av Selskap i en periode på ett år etter oppsigelse av Avtalen.

KAPITTEL 10: Salgskompensasjonsplan

Det er to grunnleggende måter som en Selvstendig produktkonsulent kan opptjene Bonuser: (1) gjennom prisforhøyelser; og (2) gjennom Bonuser (noen ganger kalt provisjoner) utbetalt på en Selvstendig produktkonsulent produktsalg og salg gjort av andre Selvstendig produktkonsulent i deres Organisasjon.

Prisforhøyelser. Selvstendig produktkonsulenter kjøper dōTERRA-produkter fra Selskapet til engrospriser for videresalg til kunder, til bruk som salgsstøtte, eller til personlig forbruk. Selskapet foreslår utsalgspriser som er de priser som det anbefaler til Selvstendig produktkonsulenter for videresalg til kunder; Selvstendig produktkonsulenter kan imidlertid sette sine egne videresalgspriser.

Bonuser. Selvstendig produktkonsulenter kan også opptjene bonuser basert på Selskapets totale salg av produkter i alle markeder hvor Selskapet driver virksomhet. Ikke alle produkter eller kampanjer fra Selskapet genererer Bonuser. Alle produkter eller kampanjer som genererer en bonus tildeles en Personlig Volum (PV)-verdi.

A. Definisjoner

Provisjonsberettiget bestilling: En bestilling som er tildelt Personlig Volum-poeng, som er rettidig bestilt og betalt av en Selvstendig produktkonsulent, Engroskunde eller Detaljhandelskunde.

Selskapsvolum: Selskapsvolum er det totale salget til alle Selvstendig produktkonsulenter, Engroskunder og Detaljkunder.

Frontline-organisasjon: En Frontline-organisasjon er Organisasjonen til en av Selvstendig produktkonsulentens personlig sponsede Selvstendig produktkonsulenter og hans Kunder.

Lokalt Markedsvolum: Det samlede Personlige Volumet til alle Selvstendig produktkonsulenter som bor i et utvalgt Lokalt marked. Lokalt Markedsvolum er et begrep som brukes til å definere Founders-bonus.

Organisasjonsvolum (OV): Salgsvolumet målt i Personlig Volum hos en Selvstendig produktkonsulent, og hos alle andre Selvstendige produktkonsulenter, Engroskunder og Detaljistkunder i den Selvstendige produktkonsulentens Organisasjon.

Personlig Volum (PV): Hvert provisjonsberettiget produkt solgt av dōTERRA blir gitt en poengverdi. En Selvstendig produktkonsulents Personlig Volum er de samlede poengene fra en Selvstendig produktkonsulents kjøpte produkter, eller som er solgt til hans eller hennes personlig vervede Detaljistkunder i en kalendermåned. Ikke alle produkter kvalifiserer til PV-verdi. PV inkluderer ikke produkter som er kjøpt med Produktkreditt.

Primary-bonus: Summen av alle bonuser som er utbetalt til en Selvstendig produktkonsulent, med unntak av Fast Start-bonusen og Founders-bonusen. Primary-bonusen består av Uni-level-, Power of Three-, Infinity Performance Pool- og Diamond Pool-bonuser. Primary-bonusen utbetales månedlig.

Kvalifisert Ben: Et Kvalifisert Ben er en Vervet som oppnår et utvalgt Nivå innenfor en Frontline-organisasjon til sin Verver. For en Ververs Nivåkvalifisering må hvert Kvalifiserte Ben være innenfor en separat Frontline-organisasjon til Ververen.

Kvalifiserte LRP-bestillinger: En Kvalifisert LRP-bestilling er en enkelt LRP-bestilling på over 100 PV i kvalifiserende måned for en sponset Selvstendig produktkonsulent eller Engroskunde. Alle Kvalifiserte LRP-bestillinger må betales med kredittkort eller sjekk i navnet på konto innehaveren som er oppført på kontoen, eller med kontanter, og må sendes til adressen som er oppført på kontoen. En Kvalifisert LRP-bestilling som returneres vil resultere i inndekning av uopptjent, men tidligere betalt bonus.

Team: Et begrep som brukes i Power of Three-bonus. Et Team består av en Plasseringssponsor og de Selvstendig produktkonsulenter, PM, Engroskunder og Detalj kunder som er organisatorisk på første Nivå av Plasseringssponsors Organisasjonen.

Team Volum (TV): Det kombinerte Personlige Volumet til medlemmene i et Team. Et begrep som brukes i Power of Three-bonus.

1. **Bonuser:** Kompensasjon til Selvstendig produktkonsulenter er rettet mot å belønne vedvarende innsats fra den nye Selvstendig produktkonsulent til den erfarne profesjonelle Selvstendig produktkonsulenten. dōTERRAs bonuser inkluderer Retail Profit-bonus, Fast Start-bonus, Power of Three- bonus, Unilevel-bonus, Infinity Performance Pools, Diamond Pools og Founder's Club bonus.

2. **Fast Start Bonus** – en Ververbasert bonus.

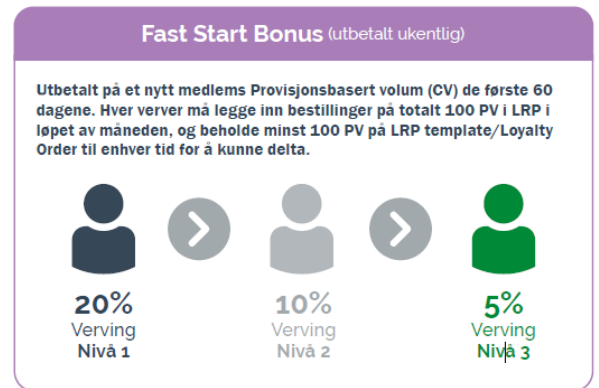
Oversikt. En Fast Start-bonus betales ukentlig til Ververe for alle Provisjonsberettigede bestillinger som selges i løpet av de første seksti (60) dagene til en ny Selvstendig produktkonsulent eller til Engroskunders konto. Bonusen blir betalt til den nye Selvstendig produktkonsulentens første, andre og tredje nivå Ververe. Første nivå Verver mottar tjue (20) prosent, andre nivå Verver mottar ti (10) prosent, og tredje nivå Verver mottar fem (5) prosent. Se figur 1.

For å kvalifisere for Fast Start-bonus må hver Verver (1) ha et Lojalitetsprogram mål satt til minst 100 PV i måneden, og (2) fyller ut en Kvalifisert LRP-bestilling. Uopptjente bonuser går ikke opp til en annen Verver. Den forrige ukens bonus (mandag til søndag) beregnes og fastsettes onsdag i hver uke. Betalinger gjøres ukentlig. Ingen Unilevel-bonus (se nedenfor) er betalt på disse bestillingene.

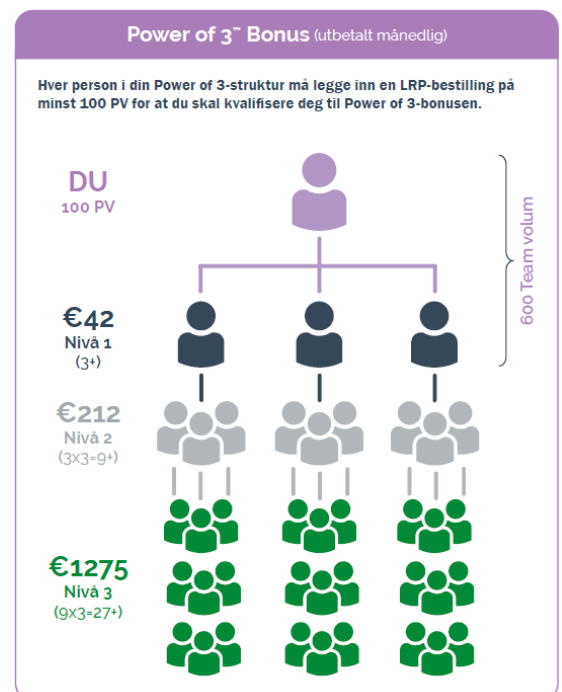
3. **Power of Three Bonus** – en Sponsorbasert bonus.

Oversikt. Power of Three-bonusen er en månedlig bonus betalt til Sponsorere som kan tilsvare EURO 45, EURO 212, eller EURO 1.155. Enhver Sponsor med en Kvalifisert LRP-bestilling kan delta i bonusen.

EURO 42 Power of Three-bonus. For å kvalifisere seg for EURO 42-bonusen må en Selvstendig produktkonsulent legge inn en Kvalifisert LRP-bestilling. Selvstendig produktkonsulenten må også ha tre (3) personlig sponsede Selvstendig



Figur 1



Figur 2

produktkonsulenter eller tre (3) personlig introduserte Engroskunder med Kvalifisert LRP- bestilling, og et minimum Team Volum (TV) på 600. Se figur 2.

EURO 212 Power of Three-bonus. For å kvalifisere seg for EURO 212 -bonusen må en Selvstendig produktkonsulent først kvalifisere seg for EURO 42 Bonusen. De tre (3) personlig sponsede Selvstendig produktkonsulenter eller personlig introduserte Engroskunder som hjalp ham til å kvalifisere seg for EURO 42 -bonusen må også kvalifisere seg for EURO 42-bonusen. Se figur 2.

EURO 1.155 Power of Three-bonus. For å kvalifisere seg for EURO 1.155 -bonusen må en replace with: Selvstendig produktkonsulent først kvalifisere seg for EURO 212-bonusen. De tre (3) personlig sponsede Selvstendig produktkonsulenter eller personlig introduserte Engroskunder som hjalp ham til å kvalifisere seg for EURO 212-bonusen må også kvalifisere seg for EURO 212-bonusen. Se figur 2.

Ytterligere Power of Three-strukturer. Selvstendig produktkonsulenter kan ha flere Power of Three- strukturer. Når en Selvstendig produktkonsulent fullfører en EURO 1.155 Power of Three- struktur, kan Selvstendig produktkonsulent kvalifisere seg for å få betalt for en ekstra struktur. De personlig sponsede Selvstendig produktkonsulenter og personlig introduserte Engroskunder og volum fra salg regnet i den første bonusstrukturen kan ikke brukes til å kvalifisere en Sponsor for ytterligere bonusstrukturer

4. Uni-level bonus – en Organisasjonsbonus.

Oversikt. Unilevel-bonusen blir betalt til Velværesrepresentanter hver måned. Unilevel-bonusen er basert på det månedlige salgsvolum til Velværesrepresentantens Organisasjon. En bestemt måneds Unilevel-bonuser avhenger av det månedlige Nivået som Selvstendig produktkonsulent har kvalifisert seg for og det månedlige Organisasjonsvolumet av Selvstendig produktkonsulentens salg. Volumkravene for Nivå og Organisasjon må være oppfylt hver måned. Ved komprimering blir i hovedsak alle Unilevel-bonuser betalt til distributører. Salg der Fast Start-bonuser er betalt, blir ikke inkludert i Unilevel-bonus. Se figur 3

Figur 3

Unilevel Organizational Bonus (betalt månedlig på komprimert organisatorisk volum)												
Betalt som Tittel	Consultant	Manager	Director	Executive	Elite	Premier	Silver	Gold	Platinum	Diamond	Blue Diamond	Presidential Diamond
Månedlig PV	50	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Månedlig OV	*	500	1,000	2,000	3,000	5,000	*	*	*	*	*	*
Kvalifisert periode	*	*	*	*	*	2	3	3	3	4	5	6
Periode krav	*	*	*	*	*	Executive	Elite	Premier	Silber	Silber	Gold	Platin
Nivå 1	2 %	2 %	2 %	2 %	2 %	2 %	2 %	2 %	2 %	2 %	2 %	2 %
Nivå 2		3 %	3 %	3 %	3 %	3 %	3 %	3 %	3 %	3 %	3 %	3 %
Nivå 3			5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %
Nivå 4				5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %
Nivå 5					6 %	6 %	6 %	6 %	6 %	6 %	6 %	6 %
Nivå 6						6 %	6 %	6 %	6 %	6 %	6 %	6 %
Nivå 7							7 %	7 %	7 %	7 %	7 %	7 %
Dynamisk komprimering		↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑

Oppnåelse av Nivå. Hvert Nivå har minimum månedlige krav til Personlig Volum og Organisasjonsvolum. For eksempel krever Manager Nivå 100 PV og 500 OV. Alle Nivåer, unntatt Consultant, krever minimum 100 PV-bestillinger.

Nivåer. Hvert Nivå samsvarer med antall organisasjonsnivåer som Selvstendig produktkonsulent kan motta kompensasjon fra. Se figur 3. For eksempel får Nivået Executive kompensasjon fra fire nivåer. Generelt, ettersom en Selvstendig produktkonsulent rykker opp i Nivå blir han betalt fra dypere nivåer i sin Organisasjon, til han når Silver. Alle Nivåer fra Silver til Presidential Diamond betales fra minst syv (7) nivåer.

Prosentvis OV som er betalt til en Selvstendig produktkonsulent endres også fra nivå til nivå. Som angitt i figur 3 betaler det første nivået to prosent (2 %), og prosentandelen øker gjennom nivåene til

det kommer til syv prosent (7 %) på syvende nivå. Bonusen akkumulerer betalingsnivåer, slik at en Executive vil motta to prosent (2 %) for første nivå, pluss tre prosent (3 %) for andre nivå og fem prosent (5 %) for både nivå tre og nivå fire.

Kvalifiserte Ben og Nivåtitler. For å oppnå visse Nivåer må en Selvtendig produktkonsulent ha Kvalifiserte Ben på Selvtendig produktkonsulentens Frontline-organisasjon. Se figur 3. For eksempel, en Selvtendig produktkonsulent som ønsker å oppnå Nivået Silver må ha tre

(3) Elite-Kvalifiserte Ben. Se figur 3

Sjette og syvende nivåbetingelser. For å være berettiget til bonusbetalinger eller annen kompensasjon på sjette og syvende nivå må en Selvtendig produktkonsulent 1) være aktiv, og 2) verve minst en (1) ny Person i virksomheten hver tredje (3) måned.

Komprimering. dōTERRA Salgskompensasjonsplan maksimerer betalingen til Selvtendig produktkonsulenter gjennom Komprimering. Når en Selvtendig produktkonsulents Nivå ikke kvalifiserer Selvtendig produktkonsulenten til å motta en bonus på et nivå forbundet med høyere Nivåer, vil bonusen rulle oppover og bli betalt til høyere rangerte Selvtendig produktkonsulenter som kvalifiserer for bonusen på det høyere nivået.

Presidential Diamond Multiplikator-konto. Presidential Diamonds kan etablere en ekstra konto direkte under deres Presidential-konto ("PD1"), kalt deres Multiplikator 1 ("M1") konto. Presidential Diamonds som har seks (6) solide ben kan legge til nye ben til M1-kontoen deres og få ekstra Unilevel-kompensasjon på det nye volumet de skaper gjennom kontoen, slik at de får muligheten til å nå ned til volum åtte (8) nivåer under deres PD1-konto.

M1-kontoen kan opprettes så snart lederen når Nivået Presidential Diamond. M1 kvalifiserer til å motta Bonuser hver måned som PD1-kontoen er betalt som en Presidential Diamond med sine egne seks (6) Platinum ben. Hvis PD1-kontoen ikke kvalifiserer som en Presidential Diamond i en gitt måned, vil M1-kontoen ikke kvalifisere for noen Bonuser den måneden. M1-kontoen i seg selv kan ikke være en av de seks (6) kvalifiserende benene til PD1-kontoen. Men hvis en eller flere av PD1-kontoens seks (6) kvalifiserende ben ikke kvalifiserer som Platinum i en gitt måned, kan PD1-kontoen fortsatt bli betalt som en Presidential Diamond ved å bruke ett eller flere av M1s personlig vervede Platinum ben, forutsatt at M1-benet, og ikke M1-kontoen, kvalifiserer som Platinum. I dette tilfellet ville M1-kontoen ikke bli betalt, men PD1-kontoen ville bli betalt.

Når M1-kontoen er opprettet kan Presidential Diamond lederen velge å flytte personlig vervede frontline-ben fra PD1-kontoen til deres M1-konto, så lenge bena ikke har oppnådd Nivå Platinum eller høyere. Bena kan ikke stables under hverandre eller omstruktureres, men vil bevege seg fra PD1 frontline til M1 frontline med sin eksisterende struktur.

Når M1-kontoen har nådd Presidential Diamond-Nivå vil Selskapet tillate en ekstra "M2"-konto som en frontline-konto til den tidligere M1-kontoen, slik at en leder kan ha tre (3) kontoer som henter inntekter på det nyeste volumet de skaper, pluss at de kan dra nytte av inntekter ni (9) nivåer under deres opprinnelige Presidential Diamond-konto. Denne multiplikator-effekten kan fortsette så lenge de nødvendige Platinum-benene selv kvalifiserer som angitt ovenfor.

5. Infinity Performance Pools – bonus basert på Leadership Performance.

Oversikt over Infinity Performance Pools. four Infinity Performance Pools er opptjent og betalt hver måned til Premier-Nivå og over. Infinity Performance Pools representerer samlet fire og en fjerdedels prosent (4,25 %) av Selskapsvolum – Empowerment Pool (1,25 %), Leadership Performance Pool (2 %) og Diamond Performance Pool (1 %). Se figur 4. En Selvtendig produktkonsulent kvalifiserer til å få betalt fra disse når Selvtendig produktkonsulenten oppfyller Nivåkravene i en bestemt måned. En andels månedlige bonus er lik den utpekte Pools prosentandel (1 %, 1,25 % eller 2 %), multiplisert med Selskapsvolum for samme måned, fordelt på antall andeler til Selvtendig produktkonsulenter som har kvalifisert for en andel eller andeler i måneden.

Figur 4

4,25% Infinity Performance Pools (betalt månedlig på totalt volum for selskapet)									
# av andel	Empowerment Pool			Leadership Performance Pool			Diamond Performance Pool		
	Premier	Silver	Gold	Silver	Gold	Platinum	Diamond	Blue Diamond	Presidential Diamond
	1	1	2*	1	5	10	1	2	3
	1,25%			2%			1%		
	Empowerment Pool er begrenset til en andel per kvalifiserte Premier og Silver og opp til to andeler per kvalifiserte Gold.			Leadership Performance Pool kan tjene ekstra andeler for hver nye personlige vervede Elite!			Diamond Performance Pool kan tjene ekstra andeler for hver nye personlige vervede Premier!		

*Gold kan kvalifisere for opptil to andeler i Empowerment Pool. Se selskapets policy håndbok for detaljer. *Må bestå av personer som kvalifiserer som nye kunder, ubegrenset andel i Leadership Performance Pool og Diamond Performance Pool, se dōTERRA Retningslinjer for detaljer.

Andeler i Empowerment Pool. En Selvstendig produktkonsulent som kvalifiserer som Premier, Silver eller Gold og som selger 100PV eller mer i en måned til en ny Selvstendig produktkonsulent eller Engroskunde, vil motta en andel i Empowerment Pool. Gold kan kvalifisere for en ny andel dersom de selger 100PV eller mer til ekstra ny Selvstendig produktkonsulent eller Engroskunde i samme måned. Andeler kumulerer ikke fra et Nivå til det neste. En andels månedlige bonus er lik den utpekte pools prosentandel (1,25 %) multiplisert med Selskapsvolum for samme måned, fordelt på antall andeler til alle Selvstendig produktkonsulenter som har kvalifisert seg for en andel i måneden.

Andeler i Leadership Performance Pool. Hver Silver mottar en (1) andel i Leadership Performance Pool. Hver Gold mottar fem (5) andeler i Leadership Performance Pool. Til slutt mottar hver Platinum ti (10) andeler i Leadership Performance Pool. En Selvstendig produktkonsulent kan tjene en ekstra andel i måneden dersom Selvstendig produktkonsulenten er Verver av en førstegangs Elite. Andeler kumulerer ikke fra et Nivå til det neste. For eksempel har en Selvstendig produktkonsulent som beveger seg fra Silver til Gold rett til fem (5) andeler, og ikke en (1) andel fra Silver pool og fem (5) fra Gold pool. En andels månedlige bonus er lik den utpekte pools prosentandel (2 %) multiplisert med Selskapsvolum for samme måned, fordelt på antall andeler av alle Selvstendig produktkonsulenter som har kvalifisert seg for en andel i måneden.

Andeler i Diamond Performance Pool. Hver Diamond mottar en (1) andel i Diamond Performance Pool. Hver Blue Diamond mottar to (2) andeler i pool, og hver Presidential Diamond mottar tre (3) andeler i pool. En Selvstendig produktkonsulent kan tjene ekstra andeler, for måneden, hvis Selvstendig produktkonsulenten er Verver til en førstegangs Premier. Igjen, andeler kumulerer ikke fra en Rang til den neste. En andels månedlige bonus er lik den utpekte pools prosentandel (1%), multiplisert med Selskapsvolum for samme måned og delt på antall andeler av alle Selvstendig produktkonsulenter som har kvalifisert seg for en andel eller andeler i måneden.

6. Diamond Pools Bonus – bonus basert på Leadership Performance.

Oversikt over Diamond Pools. Diamond Pools opererer på samme måte som Infinity Performance Pools. Pools er opptjent og betalt hver måned. Diamond Pools er betalt i tillegg til andelene opptjent i Diamond Performance Pool. Som i Infinity Performance Pools kumulerer ikke andeler fra et Nivå til det neste. En andels månedlige bonus er lik den utpekte pools prosentandel (1%), multiplisert med Selskapsvolum for samme måned, fordelt på antall andeler av alle Selvstendig produktkonsulenter som har kvalifisert seg for en andel eller andeler i måneden. Se figur 5.

Figur 5

3 % Diamond Pools (betalt månedlig av totalt selskapsvolum)				
	# av andeler	Diamond Pool	Blue Diamond Pool	Presidential Diamond Pool
Blue Diamond & Diamond Rank andeler: Opptjen ekstra andeler for hver nye personlige vervede premier. Presidential Diamond Rank andeler.		3	3	3
Opptjen ekstra andeler for hver nye personlige vervede silver.		+1	+1	+1
		1%	1%	1%

*Hvert ben må være personlig vervet. Må bestå av personer som kvalifiserer som nye kunder, ubegrenset andel. Se dōTERRA Retningslinjer for detaljer.

Andeler i Diamond Pools. Diamond Pool, Blue Diamond Pool og Presidential Diamond Pool tilsvarer hver en prosent (1 %) av den totale månedlige Selskapsvolum. Hver kvalifiserende Selvstendig produktkonsulent mottar tre andeler i poolen til Selvstendig produktkonsulentens Nivå.

Kvalifikasjon for Ekstra Andeler i Diamond Pools:

1. **Presidential Diamond Pool.** En Presidential Diamond skal motta en engangsandel i Presidential Diamond Pool når en annen Selvstendig produktkonsulent først oppnår Silver Nivå og Selvstendig produktkonsulenten ble personlig vervet av Presidential Diamond.
 2. **Blue Diamond OG Diamond Pool.** En Diamond eller Blue Diamond skal motta en engangsandel i Diamond Pool eller Blue Diamond Pools når en annen Selvstendig produktkonsulent først oppnår Premier Nivå og Selvstendig produktkonsulente personlig ble vervet av Diamond eller Blue Diamond.
7. **Founders-bonus** - bonus basert på markedsutvikling.

Oversikt. Som et insentiv til Selvstendig produktkonsulenter som driver forretninger i nye Lokale markeder tilbyr dōTERRA en Founders-bonus basert på markedsutvikling. Bonusen betales årlig. En Founder er et av et forhåndsbestemt antall Selvstendig produktkonsulenter i et Lokalt marked som er en av de første som oppnår og fortsetter å opprettholde visse krav etablert av Selskapet for det markedet. En Founder vil dele en bonus med andre Founders basert på en viss prosentandel av det Lokale Markedsvolumet.

Kvalifikasjon. Hvert markeds kvalifikasjoner vil bli lagt ut i den spesifikke verktøyemenyen for Lokale Markeder på dōTERRA.com. Hver kvalifikasjonsperiode vil være tolv (12) måneder, med mindre annet er angitt. Når en Selvstendig produktkonsulent oppnår å bli Founder må han hvert år kvalifisere seg til å opprettholde posisjonen ved å nå de fastsatte kvalifikasjonene for tolv (12) måneders perioden. Selskapet vil legge ut endrede kvalifikasjoner før begynnelsen av neste kvalifiseringsperiode.

Dersom en Founder ikke kvalifiserer seg eller på annen måte mister posisjonen vil posisjonen ikke lenger være tilgjengelig for Founder eller for en annen Selvstendig produktkonsulent og slutter å eksistere. Prosentandelen av interesse vil ikke endres dersom det faktiske antall kvalifiserte Founders endres. Founder-posisjonen er unik for Selvstendig produktkonsulenten som først kvalifiserte seg. Posisjonen kan ikke overdras, overføres, gis eller selges til en annen Selvstendig produktkonsulent eller Person. Ikke alle markedene vil bli tilbudt Founders-posisjoner.

8. **Lojalitetsprogrammet**

Oversikt. Selvstendig produktkonsulenter og Engroskunder kan sikre at de mottar månedlige leveranser av dōTERRA-produkter ved å registrere seg i Lojalitetsprogrammet etter den første innmeldingsmåneden. Lojalitetsprogrammet eliminerer ulempen med å legge inn månedlige bestillinger manuelt.

Tjene Produktkreditter. Hvis Selvstendig produktkonsulentens eller Engroskundens LRP-bestilling er på minst 50 PV hver måned, har Selvstendig produktkonsulenten eller Engroskunden kvalifisert seg for å motta Produktkreditter hver måned.

Innløsning av Produktkreditter. Etter at Selvstendig produktkonsulenten eller Engroskunden har vært en LRP-deltaker i 60 dager, kan han innløse Produktkreditter for alle PV-produkter. LRP-Produktkreditter kan innløses i 12 måneder fra utstedelsesdatoen, hvoretter de utløper. Kredittene kan innløses mot et gebyr på EUR 2 ved å ringe +4721959499 eller email kundesupport@doterra.com. Produkter som er oppnådd med LRP-kreditter er ikke for videresalg, og kan heller ikke returneres. Innløsningsbestillinger har ingen PV og kan ikke kombineres med andre produktbestillinger. Produktkreditter har ingen kontantinnløsningsverdi og kan ikke overføres. Alle Produktkreditter vil bli kansellert dersom deltakelse i Lojalitetsprogrammet blir kansellert. En primær LRP-bestilling kan kun kanselleres ved å ringe selskapet. Eventuelle påfølgende LRP-bestillinger kan kanselleres online.

Opptre på vegne av andre. En Selvstendig produktkonsulent kan ikke opprette en LRP-bestilling på vegne av en annen deltakende Selvstendig produktkonsulent eller Kunde uten skriftlig tillatelse fra den deltakende Selvstendig produktkonsulenten eller Kunden og slik skriftlig tillatelse må være lagret hos Selskapet før bestillingen legges inn. En slik bestilling må betales av den deltakende Selvstendig produktkonsulent eller Kunden og skal sendes til adressen som er oppført på deltakerens konto.

9. Spesielle eller salgsfremmende Bonuser eller belønninger

Fra tid til annen tilbys spesielle bonuser eller kampanjer til Selvstendig produktkonsulenter og Kunder. Produktene som tilbys på denne måten kan ha eller ikke ha PV og kan ikke kvalifisere en Selvstendig produktkonsulent til andre Bonuser som følge av bestilling av disse produktene. Nærmere informasjon om hvert av disse tilbudene vil bli gjort tilgjengelig på dōTERRA.com.

10. Generelle og diverse Kompensasjonsbestemmelser

Ingen kompensasjon kun for å verve en annen. Mens Selvstendig produktkonsulenter får betalt for produktsalg mottar en Selvstendig produktkonsulent ingen kompensasjon for å verve eller sponse andre Selvstendig produktkonsulenter.

Ingen garantert kompensasjon. Som med enhver annen salgsmulighet varierer kompensasjonen opptjent av Selvstendig produktkonsulenter betydelig. Kostnaden for å bli en Selvstendig produktkonsulent er svært lav. Folk blir Selvstendig produktkonsulenter av ulike grunner. Folk som bare ønsker å nyte Selskapets produkter til engrospriser registrerer seg som Engroskunde. Noen blir med i virksomheten for å forbedre sine ferdigheter eller å oppleve driften av sin egen virksomhet. Andre blir Selvstendig produktkonsulenter, men kjøper av ulike grunner aldri produkter fra selskapet. Derfor kvalifiserer mange Selvstendig produktkonsulenter seg aldri til å motta Bonuser. Selvstendig produktkonsulenter er heller ikke garantert en bestemt inntekt, eller garanteres fortjeneste eller suksess. Fortjeneste og suksess for en Selvstendig produktkonsulent kommer kun gjennom vellykket salg av produkter og salget til andre Selvstendig produktkonsulenter innen Selvstendig produktkonsulentens Organisasjonen. All suksess er hovedsakelig basert på innsatsen til den enkelte Selvstendig produktkonsulent.

Innsats. Å generere meningsfull kompensasjon som en Selvstendig produktkonsulent krever betydelig tid, innsats og engasjement. Dette er ikke et get-rich-quick program. Det er ingen garantier for økonomisk suksess.

Inkludering i en periodes Bonus. En Person må bli en Selvstendig produktkonsulent innen den siste dagen av bonusperioden for å bli inkludert i den periodens bonus- og kvalifikasjonsberegninger. Produktsalg må være utført, og betaling mottas, innen den siste dagen i bonusperioden for å motta betaling eller kvalifisere seg for et Nivå for den perioden.

Forutsetninger for Bonusbetalinger. Selvstendig produktkonsulenter kan kun motta bonus dersom de oppfyller alle krav til dōTERRA Salgskompensasjonsplan og ikke har misligholdt noen vesentlige forpliktelser i henhold til Avtalen.

Betaling av bonus. Bonus betales til den primære søkeren på Selvstendig produktkonsulentavtalen.

Konsentrerte ben. Dersom volumet fra ett ben av Selvstendig produktkonsulentens Organisasjon overstiger åtti prosent (80 %) av Selvstendig produktkonsulentens totale Organisasjonsvolum, skal den totale Uni-nivå-bonusen til Selvstendig produktkonsulenten ikke overstige det tilsvarende i euro som USD 2 000 hvis Selvstendig produktkonsulenten har Nivået Elite; USD 5 000 hvis Selvstendig produktkonsulenten har Nivået Premier; USD 11 000 USD hvis Selvstendig produktkonsulenten har Nivået Silver; og USD 18 000 hvis Selvstendig produktkonsulenten har Nivået Gold. Når Nivået Platinum er oppnådd, er det ingen cap på Uni-nivå-bonusen.

Innløsning av Selskapskreditt. Hvis Selskapskreditt er utstedt på produkter som er bestilt, men ikke tilgjengelig den måneden, vil Personlig Volum for disse produktene bare bli inkludert i bonus- og Nivåkvalifikasjonsberegninger for måneden der kreditten er innløst.

Plikt til å oppbevare dokumenter. Hver Selvstendig produktkonsulent som mottar en bonus samtykker i å oppbevare dokumentasjon, i minst seks (6) år, som viser detaljsalg av produkter i måneden som bonusen ble betalt for. Selvstendig produktkonsulenten samtykker i å gjøre denne dokumentasjonen tilgjengelig for Selskapet på Selskapets forespørsel. Unnlattelse av dette utgjør et mislighold av Avtalen og gir Selskapet rett til å dekke inn eventuell bonus betalt for bestillinger i en måned der detaljsalgsdokumentasjon ikke er oppbevart.

Inndekking av Bonuser. I tillegg til eventuelle inndekkingsrettigheter som er angitt i Avtalen, forbeholder Selskapet seg retten til å dekke inn eventuelle Bonuser til Selvstendig produktkonsulenter på produkter som er:

1. Returnert i henhold til Selskapets returvilkår;
2. Returnert til Selskapet i henhold til gjeldende lov;
3. Returnert i forbindelse med en Selvstendig produktkonsulents mislighold, inkludert, men ikke begrenset til, uautoriserte eller villedende representasjoner angående tilbud eller salg av produkt, eller en mulighet for dōTERRA Salgskompensasjonsplan; eller
4. Kjøpt i et antall som urimelig overstiger det som kan forventes videresolgt og/eller konsumeres innen rimelig tid.

Betaling av inndekkede Bonuser. Ved inndekking av bonusutbetalinger som angitt i dette punkt, kan Selskapet etter eget skjønn kreve direkte betaling fra en berørt Selvstendig produktkonsulent eller motregne inndekningsbeløpet mot eventuelle nåværende eller fremtidige bonuser.

Gebyr for nytstedt bonus. Noen ganger kan en Selvstendig produktkonsulent be Selskapet om å utstede en bonusutbetaling på nytt. Selskapet kan kreve gebyr for å utstede betalingen. I tillegg kan Selskapet etter eget skjønn be den utstedende finansinstitusjon stanse utbetalingen av den opprinnelige bonusutbetalingen, og Selvstendig produktkonsulenten må betale gebyret for dette til Selskapet.

Virkning av Plasseringsendringer. Plasseringsendringer gjort i overensstemmelse med punkt 9 kan påvirke tidspunktet for utbetaling av Bonus.

KAPITTEL 11: Produktkrav

- A. Produktadministrasjonsstandarder.** Produktene reguleres avhengig av deres juridiske klassifikasjoner, som for eksempel matvarer, kosttilskudd eller kosmetikk, og den relevante reguleringsmyndigheten avhenger av produktets art.
- B. Annonseringsstandarder.** På samme måte reguleres produktannonsering avhengig av produktets art. Det er viktig at et produkt som er klassifisert for bruk på en måte ikke annonseres på en annen måte; for eksempel kan et produkt som er beregnet til bruk som kosttilskudd ikke annonseres eller markedsføres som om det var et legemiddel som brukes til å behandle eller forebygge en bestemt sykdom. Videre krever tilsynsmyndighetene at representasjoner om forretningsmulighet, inkludert inntjeningskrav, skal være sannferdig og ikke misvisende, hvilket betyr at påstander om potensialet for å oppnå en velstående livsstil, inntekt på karrerenivå eller betydelig inntekt er misvisende dersom deltakerne generelt ikke oppnår slike resultater.
- C. Tillatte påstander.** dōTERRA-produkter er ikke legemidler. Det kan ikke fremmes medisinske påstander om dōTERRA-produkter, og dōTERRA-produkter kan ikke presenteres som medisinske på noen måte. En Selvstendig produktkonsulent kan hevde at dōTERRA-produkter er trygge å bruke som beskrevet på etiketten og:
1. Er spesielt formulert for å støtte velvære/opprettholde en sunn livsstil; og/eller
 2. Har til hensikt å forbedre personlig utseende.
- D. Ingen kurative eller medisinske påstander.** En Selvstendig produktkonsulent kan ikke fremme noen medisinske påstander om noe produkt eller spesifikt foreskrive eller presentere et gitt produkt som egnet for en bestemt sykdom, da denne type representasjon innebærer at produktene er medisiner og ikke kosttilskudd eller kosmetikk. Ikke under noen omstendigheter bør disse produktene sammenlignes med legemidler som er foreskrevet for behandling av spesifikke plager eller at slike produkter lindrer sykdomssymptomer eller forebygger sykdom og lidelser. Selv om selskapet gjør sitt ytterste for å oppnå full overholdelse av kompliserte og periodisk endrede forskrifter fra Medicines & Healthcare Products Regulatory Agency (MHRA), bør ingen Selvstendig produktkonsulent angi eller påstå at noe produkt er godkjent av MHRA eller andre myndigheter eller tilsynsorganer. MHRA

godkjenner legemidler, men krever ikke eller gir spesifikk godkjenning for næringsmidler eller kosmetiske produkter.

- E. **Informasjon.** Når dōTERRA eller dōTERRA-produkter markedsføres skal en Selvstendig produktkonsulent informere om at Selvstendig produktkonsulenten er en dōTERRA Selvstendig produktkonsulent som mottar Bonuser fra Selskapet.

KAITTEL 12: Reklame og bruk av Selskapets Immaterielle rettigheter

- A. **dōTERRA Immaterielle rettigheter.** dōTERRA Immaterielle rettigheter, inkludert varemerker, servicemerker, handelsnavn, kjennetegn og innholdet i publikasjonene, er verdifulle eiendeler. Ved å bruke dōTERRA Immaterielle rettigheter godtar og anerkjenner Selvstendig produktkonsulenter at det eksisterer stor verdi og goodwill knyttet til dōTERRA Immaterielle rettigheter, og anerkjenner at Selskapet har alle rettigheter og at den goodwill som er knyttet til dette utelukkende tilhører Selskapet. Videre anerkjenner Selvstendig produktkonsulenter også at dōTERRA Immaterielle rettigheter har oppnådd en egenart i offentlighetens oppfatning og er anerkjent som et merke for bestemte varer fra en enkelt kilde. Immaterielle rettigheter er beskyttet av innenlandske og internasjonale lover om opphavsrett og varemerker og andre rettigheter. Disse rettighetene er beskyttet i alle former, inkludert medier og teknologier som eksisterer nå eller utvikles senere.

Innholdet i Selskapets godkjente Salgsstøtte og dets offisielle nettside, inkludert tekst, grafikk, logoer, lydklipp, musikk, video, fotografier, programvare og annen informasjon tilhører dōTERRA og/eller dets tilknyttede selskaper eller partnere, eller, er lisensiert til dōTERRA fra tredjepart. Fordi dōTERRA ikke eier alt Innhold vil dōTERRA ikke lisensiere noe til en Selvstendig produktkonsulent som det ikke eier. Følgelig, når dōTERRA Immaterielle rettigheter og Innhold brukes, aksepterer Selvstendig produktkonsulenter å bare bruke Tillatt innhold som uttrykkelig definert og gitt her.

B. Definisjoner.

1. **Bekledning:** Bekledning inkluderer T-skjorter, hatter og andre klesartikler.
2. **Tillatt innhold:** Tillatt innhold betyr kun Innholdet som består av Brosjyren, Flygebladene, Bildene, Presentasjonene og Videoene som er sitert eller publisert i punktet med <http://doterraeveryday.eu/training/>, relatert til det Lokale markedet hvor en Selvstendig produktkonsulent markedsfører produkter eller rekrutterer andre Selvstendig produktkonsulenter.
3. **Filmmedier:** Live eller innspilte elektroniske kanaler som nyheter, underholdning, utdanning, data eller salgsfremmende meldinger spres gjennom, inkludert medier som TV, radio, film og lyd eller video. Filmmedier inkluderer ikke Data- og Telefonbasert media.
4. **Selskapets godkjente Salgsstøtte:** Markedsføringsmateriale som er godkjent for bruk i et bestemt Lokalt marked utvalgt skriftlig av Selskapet.
5. **Selskapsprodusert Salgsstøtte:** Selskapsprodusert Salgsstøtte betyr markedsføringsmaterieell opprettet og distribuert av Selskapet for bruk i et bestemt Lokalt marked utvalgt skriftlig av Selskapet.
6. **Data- og Telefonbasert media:** Overføring eller visning av innhold på e-post, statiske nettsteder eller Sosiale medier; og telefon- eller smarttelefonbasert overføring eller skjerm.
7. **Innhold:** Innhold betyr tekst, grafikk, logoer, lydklipp, video, fotografier, programvare eller dōTERRA Immaterielle rettigheter som finnes i Selskapets produserte Salgsstøtte og på <http://doterraeveryday.eu/training/>.
8. **dōTERRA Immaterielle rettigheter:** dōTERRA Immaterielle rettigheter betyr all immaterieell rettighet som dōTERRA Holdings, LLC eller et tilknyttet selskap hevder å eie, eller hevder bruksrett til, inkludert men ikke begrenset til varemerker, handelsnavn, servicemerker og innhold av dets publikasjoner, enten registrert hos relevante myndigheter eller ikke.
9. **Mediespesifikke retningslinjer:** Mediespesifikke retningslinjer er spesifikke retningslinjer for Lokale markeder som angir bruksstandarder for Tillatt innhold for et bestemt format. Mediespesifikke retningslinjer må overholdes og er lagt ut på <http://www.doterratools.com>. Varer inkluderer Salgsstøtte beregnet på å bli solgt eller solgt til tredjepart.

10. **Varer:** Ethvert element som har dōTERRA Immaterielle rettigheter som ikke er Bekledning, Filmmedier, Selskapets godkjente Salgsstøtte, Selskapsproduserte Salgsstøtte, Data- og Telefonbasert media.
11. **Salgsstøtte:** Ethvert materiale, enten i trykt eller i digital form, brukt i tilbud eller salg av Selskapets produkter, rekruttering av potensielle Selvstendig produktkonsulenter eller Kunder, eller opplæring av Selvstendig produktkonsulenter, som refererer til Selskapet, Selskapets produkter, Salgskompensasjonsplanen eller dōTERRA Immaterielle rettigheter.
12. **Sosiale medier:** Bruken av nettbaserte og mobile teknologier for å gjøre kommunikasjon til en interaktiv dialog.

C. Tillat bruk.

1. Underlagt Vilklårene for bruk kan Selvstendig produktkonsulenter bruke Tillat innhold i følgende tilfeller:
 - a. Opprettelse og bruk av Salgsstøtte.
 - b. Opprettelse og bruk av Data- eller Telefonbasert media.
2. Underlagt Vilklårene for bruk kan Selvstendig produktkonsulenter bruke Tillatt innhold, med skriftlig godkjenning fra Selskapet i følgende tilfeller: Bekledning, Filmmedier, bruk på bygninger og skilt og Varer i henhold til Mediespesifikke retningslinjer som finnes på doterra.com.

D. Vilkår for bruk. Tillatt bruk av Tillatt innhold er betinget av følgende:

1. **Mediespesifikke retningslinjer.** Tillatt innhold kan bare brukes til Bekledning, Filmmedier, på bygninger og skilt, og Varer i henhold til Mediespesifikke retningslinjer som finnes på <http://doterraeveryday.eu/training/> for det bestemte Lokale markedet der Selvstendig produktkonsulenten gjør forretninger.
2. **Kontekst og sanne uttalelser.** Selvstendig produktkonsulenter kan ikke bruke Tillatt innhold i strid med Retningslinjene eller ut av kontekst, eller utlede andre betydninger enn den uttrykkelige betydningen av det Tillatte innholdet ved bruk av endringsord, tilleggstekst eller annet innhold. Alt innhold skal være sant og nøyaktig.
3. **Påstander og representasjoner om dōTERRA-produkter.** Selvstendig produktkonsulenter kan ikke bruke, og dōTERRA støtter ikke bruk av innhold som bryter med lover, inkludert de lover som gjelder for regulering av produktkrav. Se punkt 11.
4. **Varianter, kortformer eller forkortelser.** Selvstendig produktkonsulenter kan ikke bruke en variant av det Tillatte innholdet til noe formål, inkludert fonetiske ekvivalenter, ekvivalenter i fremmedspråk, kortformer, eller forkortelser. Følgende eksempler er uakseptable varianter: “doTERRA” eller “doughTERRA” eller “deTIERRA”.
5. **Motto og Slagord.** Selvstendig produktkonsulenter kan ikke legge til, trekke fra eller endre på noen måte Selskapsmotto eller Slagord. For eksempel: Endre “Gift of the Earth” til “Gift from the Earth” eller “Earthly Gifts”.
6. **Nedsettende eller Støtende bruk.** Selvstendig produktkonsulenter kan ikke bruke Tillatt innhold på en nedsettende, støtende eller sårende måte.
7. **Best lys.** Alt Tillatt innhold skal kun vises i beste lys, på en måte eller i en kontekst som reflekterer gunstig på Selskapet og dets produkter.
8. **Anbefaling eller Sponsing av en tredjepart.** Selvstendig produktkonsulenter kan ikke bruke Tillatt innhold på en måte som ville innebære Selskapets tilknytning til eller anbefaling, sponsing eller støtte av tredjeparts produkt eller tjeneste, eller en politisk sak eller problemstilling.
9. **Bruk i Data- eller Telefonbasert media.** Følgende avsnitt gjelder for Data- og Telefonbasert media.
 - a. **Overskrifter og titler.** Med unntak av en dōTERRA Replikert nettside eller en dōTERRA-godkjent Sertifisert nettside, kan navnet “dōTERRA” ikke brukes i noen tittel, undertekst eller overskrift til Data- eller Telefonbasert media. dōTERRA-merkede Facebook-sider, Instagram-sider, Pinterest-pins, blogger eller YouTube-kanaler er ikke tillatt.

- b. **Nettsider.** Alle Selvstendig produktkonsulenter som ønsker å ha en statisk online dōTERRA-tilstedeværelse må oppfylle dōTERRA kvalitetsstandarder, inkludert for forbrukerbeskyttelse. dōTERRA tilbyr alle sine Selvstendig produktkonsulenter en godkjent Replikert nettside. For å sette opp din egen dōTERRA Replikerte nettside, logg inn på www.mydoterra.com og klikk på “Min nettside”-fanen, og følg instruksjonene for å tilpasse nettsiden ditt. I tillegg kan dōTERRA Selvstendig produktkonsulenter bare ha en uavhengig nettside som bruker eller viser dōTERRA varemerker eller kjennetegn (dōTERRA navn, bilder eller logoer, dōTERRA-produktnavn eller bilder etc.) forutsatt at nettsiden ikke inneholder produkter eller andre krav som bryter med lokale lover, feilmerker dōTERRA-produkter, krenker en parts immaterielle rettigheter, bryter en dōTERRA-retningslinje, eller har annet materiale som dōTERRA etter eget skjønn bestemmer er utillatelig. URL for en uavhengig nettside kan ikke inneholde dōTERRA Immaterielle rettigheter.
- c. **Sosiale medier.** Selvstendig produktkonsulenter med tilstedeværelse på Sosiale medier, enten personlig eller forretningsmessig, bør regelmessig gjennomgå det statiske innholdet og vaske det for å slette eventuelle påstander i kommentarfeltet eller tredjepartsseksjonene som ikke er lovlige. dōTERRA-merkede Facebook-sider, Instagram-sider, Pinterest-pins, blogger eller YouTube eller Vimeo-kanaler er ikke tillatt.
- d. **Disclaimer.** Bortsett fra en dōTERRA Replikert nettside skal hver Data- eller Telefonbasert media tydelig indikere at den ikke er drevet av dōTERRA, eller noen av dets tilknyttede selskaper, og at eieren av nettsiden har alt ansvar for innholdet.
- e. **Domenenavn.** Selvstendig produktkonsulenter kan ikke bruke dōTERRA navn i et domenenavn uten skriftlig godkjenning fra Selskapet, og samtykke skal være etter dōTERRAs eget skjønn. Slik bruk må også inngås med Selskapet gjennom skriftlig bruksavtale. Eksempler på bruk som ikke er akseptable: “doTERRA.com”, “doTERRAcompany.com”, “doTERRAcorporate.com” osv. Selvstendig produktkonsulenter bør sjekke Mediespesifikke retningslinjer for deres Lokale marked.
- f. **Personvern.** Selvstendig produktkonsulenter må implementere skriftlige personvernregler som overholder EUs personvernlovgivning, herunder å spesifisere formålet med informasjon som samles inn fra nettstedet, og beskytte informasjonen fra å bli solgt eller brukt av andre. Selvstendig produktkonsulenters forpliktelser med hensyn til behandling av personopplysninger i forbindelse med deres aktiviteter som Selvstendig produktkonsulent er nærmere omtalt i punkt 17 nedenfor.
- g. **Spamforbud.** Selvstendig produktkonsulenter kan ikke sende Spam. Spamming inkluderer, men er ikke nødvendigvis begrenset til: 1) å sende uønskede e-postmeldinger som inneholder e-postadresser eller webadresser fra en Selvstendig produktkonsulent-konto til online-brukere; 2) legge ut meldinger som inneholder Selvstendig produktkonsulentens adresse i nye grupper som ikke er relatert til Selvstendig produktkonsulentens produkter; 3) skape falske “fra kilder” i en e-postmelding eller nyhetsgruppeposting med Selvstendig produktkonsulentens adresse, og derved gi inntrykk av at meldingen stammer fra Selskapet eller dets nettverk av Selvstendig produktkonsulenter ; 4) sende uønskede e-poster eller fakser til lister over personer som ikke er i Selvstendig produktkonsulentens Organisasjon eller som Selvstendig produktkonsulenten ikke har hatt et tidligere forretningsforhold med eller personlig forhold til. Alle Selskapsrelaterte e-postsendinger skal kun sendes til Selvstendig produktkonsulenter i Organisasjonen til Selvstendig produktkonsulenten. E-postmeldinger skal ikke inneholde falske representasjoner, påstander om inntekt eller vitnesbyrd.
10. **Riktig bruk av varemerker.** Selvstendig produktkonsulenter skal bruke Tillatt innhold som inneholder dōTERRA Immaterielle rettigheter som følger: Varemerker er adjektiver som brukes til å endre substantiver; substantivet er det generiske navnet på et produkt eller en tjeneste. Som adjektiver kan varemerker ikke brukes i flertallsform eller eiendomsform. Riktig: “Du bør kjøpe to Zendocrine-flasker.” Ikke riktig: “Du bør kjøpe to Zendocrines.”
11. **Bruk av Tillatt innhold.**
- a. Selvstendig produktkonsulenter skal inkludere et tillegg om dōTERRAs eierskap til det Tillatte innholdet i kredittvarslingsdelen i en Selvstendig produktkonsulents Salgsstøtte, personlige nettside eller sosiale medier. Følgende er de riktige formatene for varemerker:
- ___ er et registrert varemerke for dōTERRA Holdings, LLC

___ er et varemerke for dōTERRA Holdings, LLC

Selvstendig produktkonsulenter skal ikke representere at dōTERRA har et registrert varemerke i Tillatt innhold distribuert i et land med mindre dōTERRA har registrert det relevante varemerket i det landet.

E. Bekreftelse og beskyttelse av rettigheter

1. **Bekreftelse av rettigheter.** Selvstendig produktkonsulenter samtykker i at alt tillatt innhold eies utelukkende av dōTERRA Holdings, LLC, eller er lisensiert til dōTERRA Holdings, LLC. Med unntak av de begrensede rettighetene som er gitt av Avtalen for Avtalens varighet, anerkjenner Selvstendig produktkonsulenter at Selskapet herved beholder all juridisk rett og reelt eierskap og alle rettigheter til Immaterielle rettigheter og alle Immaterielle rettigheter knyttet til dette for alle formål. Selvstendig produktkonsulenter samtykker i å bistå Selskapet med å beskytte Selskapets rettigheter i de Immaterielle rettigheter på Selskapets forespørsel.
2. **Avtale om å beskytte.** Selvstendig produktkonsulenter samtykker i å bistå Selskapet i den grad det er nødvendig i anskaffelsen av enhver beskyttelse eller for å beskytte Selskapets rettigheter til det Tillatte innholdet.
3. **Overdragelser.** Selvstendig produktkonsulenter samtykker i at ingenting i Avtalen skal tolkes som en overdragelse eller gi Selvstendig produktkonsulenten rett, eiendomsrett eller rettighet til Innholdet eller Tillatt innhold, idet det forstås at alle rettigheter knyttet til dette er reservert av Selskapet, med unntak av begrenset lisensiert rett til å bruke det Tillatte innholdet som uttrykkelig angitt i Avtalen. Selvstendig produktkonsulenter samtykker i at ved oppsigelse eller utløp av Avtalen vil Selvstendig produktkonsulenter anses å ha overdratt, overført og transportert til Selskapet eventuelle handelsrettigheter, aksjer, goodwill, eiendomsretter eller andre rettigheter i og til dōTERRA Immaterielle rettigheter som kan ha blitt oppnådd av Selvstendig produktkonsulenter eller som har vært sikret i Selvstendig produktkonsulenter i henhold til eventuelle forsøk som dekkes her, og at Selvstendig produktkonsulenter vil oppfylle alle instrumenter som Selskapet ber om å oppnå eller bekrefte det foregående. Enhver slik overdragelse, overføring eller transport skal være uten annet hensyn enn de gjensidige betingelser og hensyn i Avtalen.
4. **Oppsigelse.**
 - a. Selvstendig produktkonsulenter kan ikke si opp rettighetene gitt til Selskapet i dette punkt 12.
 - b. En Selvstendig produktkonsulents rettigheter gitt i dette punkt 12 kan sies opp av Selskapet med umiddelbar varsel, uten mulighet til retting, hvis Selvstendig produktkonsulenten gjør noe av følgende:
 - (a) Begjærer konkurs eller anmoder å dra nytte av en insolvenshandling;
 - (b) Begår en uredelig handling;
 - (c) Unnlater eller nekter å utføre annen forpliktelse under denne Avtalen eller en annen avtale mellom Selvstendig produktkonsulent og Selskapet eller dets tilknyttede selskaper (uten at det berører Selvstendig produktkonsulentens rett til å avgjøre om de ønsker å drive Distributørvirksomheten når som helst og i så fall deres åpningstider);
 - (d) Gir feilaktig fremstilling knyttet til anskaffelsen av rettighetene som er gitt her, eller oppføre seg på en måte som reflekterer ugunstig på Selskapet eller på driften og omdømmet til Selskapets virksomhet; eller
 - (e) Blir dømt for en forbrytelse eller begår kriminell handling som er relevant for Avtalen.
 - c. Ved oppsigelse av lisensen gitt til Selvstendig produktkonsulenten i henhold til dette punkt 12 skal Selvstendig produktkonsulenten straks stanse all bruk av det Tillatte innholdet og skal ikke senere bruke noen Immaterielle rettigheter, merker eller handelsnavn som ligner. Oppsigelse av lisensen i henhold til bestemmelsene i dette punkt 12 skal ikke berøre eventuelle rettigheter som Selskapet ellers måtte ha overfor Selvstendig produktkonsulenten.
5. **Rettighetene er personlige.** Rettighetene og pliktene i dette punkt er personlige for Selvstendig produktkonsulenten, og Selvstendig produktkonsulenten skal ikke, uten skriftlig samtykke fra

Selskapet, gis, pantsettes, underlisenieres eller på annen måte beheftes eller behandles av Selvstendig produktkonsulent.

6. **Rettsmidler.** Hver Selvstendig produktkonsulent anerkjenner og godtar at overholdelse av vilkårene i dette punkt 12 er nødvendig for å beskytte Selskapets goodwill og andre proprietære interesser. I

henhold til dette samtykker Selvstendig produktkonsulenter i at i tilfelle brudd på dette punkt 12 skal:

- a. Selskapet ha rett til forføyning og/eller spesifikk utførelse;
- b. Selvstendig produktkonsulent ikke motsette seg en slik forføyning med den begrunnelse at det er et tilstrekkelig rettsmiddel i loven; og
- c. Selvstendig produktkonsulent anerkjenne og akseptere at ethvert brudd på denne regelen vil forårsake umiddelbar og uopprettelig skade på Selskapet, at skaden for Selskapet overstiger enhver fordel som Selvstendig produktkonsulent kan oppnå, og at Selskapet, i tillegg til eventuelle andre rettsmidler som er tilgjengelig, skal kunne få umiddelbar, midlertidig, foreløpig og permanent forføyning uten sikkerhet, og at slik retts forføyning påbud kan forlenge postoppsigelsesperioden for denne begrensningen i inntil ett (1) år fra datoen for den siste overtredelsen av denne bestemmelsen. Bestemmelsene i dette punkt skal overleve Avtalens oppsigelse. Ingenting her betyr frafallelse av andre rettigheter og rettsmidler som Selskapet måtte ha i forbindelse med bruken av sin Konfidensielle informasjon eller andre brudd på Avtalen.

F. Ytterligere annonseringsbestemmelser

1. Selvstendig produktkonsulenter kan ikke svare på telefonen med "dōTERRA" eller antyde at de representerer Selskapet eller er mer enn en Selvstendig produktkonsulent.
2. Ingen annonsering kan antyde at en stilling er tilgjengelig hos dōTERRA.
3. Ingen spesifikk inntekt kan loves.
4. Alle medieforespørsler skal umiddelbart henvises til Director of Marketing Communications for Selskapet.
5. Ingen offentliggjøring skal gis til nyhetsmedia eller til allmennheten knyttet til Avtalen uten skriftlig forhåndsgodkjenning fra en autorisert leder i Selskapet.
6. På anmodning skal Salgsstøtte eller annet medium som Selvstendig produktkonsulent forberedte, bevirket til å bli forberedt, eller distribuerte, som også inneholder dōTERRA Immaterielle rettigheter eller Innhold, umiddelbart leveres til Selskapet. Selvstendig produktkonsulenter skal beholde en kopi av all Salgsstøtte eller annet reklamemateriale de har distribuert i syv (7) år fra den siste distribusjonsdatoen.
7. Selvstendig produktkonsulenter samtykker i å løse og frigi Selskapet, og dets arvtakere, ansatte og agenter fra ethvert ansvar, monetær kompensasjon, krav og/eller etterspørsel som følge av eller i forbindelse med opprettelsen og bruken av eventuelle Immaterielle rettigheter av en annen, eller av Selskapet, inkludert eventuelle påstander om ærekrenkelse eller falsk fremstilling.

KAPITTEL 13: Butikker, Serviceetablissemeter og Varemesser

- A. **Butikker.** Med skriftlig godkjenning fra Selskapet kan en Selvstendig produktkonsulent selge produkter og/eller fremme dōTERRA forretningsmuligheter gjennom butikker som helsekostbutikker, dagligvarebutikker og andre slike forretninger, unntatt i slike butikker eller forretninger som etter Selskapets eget skjønn er store nok til å bli vurdert som statlige, regionale eller nasjonale kjeder.
- B. **Online-salg.** Selvstendig produktkonsulenter kan ikke selge dōTERRA-produkter gjennom online-auksjoner eller kjøpesentersider eller andre tredjeparts merkede online-plattformer, inkludert men ikke begrenset til Walmart.com, Taobao.com, Alibaba, Tmall.com, Tencent-plattformer, Yahoo!, eBay eller Amazon. Selvstendig produktkonsulenter kan selge dōTERRA-produkter gjennom dōTERRA

Replikerte nettsider og nettsider som overholder punkt 12.D.9. Produkter som har blitt skilt fra et kit eller en pakke kan ikke selges på nettet.

- C. **Serviceetablissemeter.** Selvstendig produktkonsulenter kan selge produkter gjennom serviceetablissemeter som tilbyr tjenester relatert til produktene. For eksempel kan dōTERRA-produkter selges gjennom helsestudioer, spa og treningsstudioer. Sykehus kan ikke registreres uten skriftlig tillatelse fra juridisk avdeling.
- D. **Egnethet.** Selskapet forbeholder seg retten til, etter eget skjønn, å ta en endelig avgjørelse om hvorvidt et etablissement er et egnet sted for salg av produktene. Selskapets tildeling av tillatelse i et bestemt tilfelle betyr ikke frafallelse av retten til å håndheve retningslinjene i alle andre tilfeller.
- E. **Varemesser.** Selvstendig produktkonsulenter som ønsker å vise, markedsføre og selge dōTERRA-produkter og muligheter i forbindelse med en varemesse eller en offentlig begivenhet kan leie en stand eller sette opp en utstilling på en varemesse, en offentlig begivenhet eller en konferanse ("Konferanse"), underlagt Selskapets skriftlige godkjenning av Konferansen og Selvstendig produktkonsulentens overholdelse av følgende krav:
1. Fulle ut og sende et Arrangementsskjema til Selskapet. Dette skjemaet finnes online på dōTERRA Virtuelt kontor.
 2. For å få en stand og sikre eksklusive rettigheter må Selskapet motta et skjema som ber om tillatelse til å delta minst fire uker før messen.
 3. Selskapet forbeholder seg retten til kun å tillate en stand som representerer Selskapet og produkter per messe. Bare dōTERRA-produkter og/eller muligheter kan bli tilbudt på varemessen. Bare dōTERRA-produsert markedsføringsmaterieil kan vises eller distribueres. Et kjøp av et Selvstendig produktkonsulent-banner som skal vises på standen, er nødvendig. Eksklusive rettigheter er gitt etter Selskapets eget skjønn.
 4. Selvstendig produktkonsulenten skal ikke referere til dōTERRA i noen form for reklame eller salgsfremmende materiale som antyder at dōTERRA deltar på Konferansen. I stedet må ethvert Selskaps-godkjent reklame- eller salgsfremmende materiale spesifikt referere til Selvstendig produktkonsulenten som en Selvstendig produktkonsulent for dōTERRA, inkludert eventuelle kart eller oppføringer utarbeidet av Konferansens sponsor.
 5. Selvstendig produktkonsulenten skal ikke gi overdrevne eller urepresentative inntjeningsrepresentasjoner, inkludert overdådige livsstilinntektspåstander.
 6. Selvstendig produktkonsulenten skal ikke bruke Konferansen til å fremme noe produkt, tjeneste eller forretningsmulighet annet enn dōTERRA-virksomheten der Selvstendig produktkonsulenten er involvert.
 7. Konferansen skal Selvstendig produktkonsulenten personlig overholde Retningslinjene og er ansvarlig for (i) handlingene til hver person som arbeider på standen ved Konferansen, (ii) alt materiale som er distribuert ved Konferansen, og (iii) alle andre aspekter ved deltakelse på Konferansen.
 8. I tillegg til de andre rettsmidlene som er gitt i Retningslinjene, forbeholder Selskapet seg retten til å nekte fremtidig Konferansedeltakelse ved eventuelle brudd på retningslinjer ved en Konferanse.

Kapittel 14: Internasjonal virksomhet

- A. **Tillatt aktivitet i Uåpnede markeder.** Før den offisielle åpningen av et Åpent Lokalt marked, er tillatt Selvstendig produktkonsulent-aktivitet i et Uåpnet Lokalt marked begrenset til å gi ut visitkort og gjennomføre, organisere eller delta i møter hvor antall deltakere på et gitt møte, inkludert Selvstendig produktkonsulenten, ikke overstiger fem (5). Deltakere på slike møter må være personlige bekjente av Selvstendig produktkonsulenten eller personlige bekjente av Selvstendig produktkonsulentens personlige bekjente som deltar på møtet. Møtene må holdes i et hjem eller et offentlig etablissement, men kan ikke holdes på et privat hotellrom. Alle kaldsalgteknikker (kontakte personer som ikke er tidligere personlige bekjente av Selvstendig produktkonsulenten) er strengt forbudt i Uåpnede Lokale markeder.

B. Aktivitet i Lokale Marked. Selvstendige produktkonsulenter som driver forretninger utenfor deres Lokale Marked, er underlagt og skal etterleve dōTERRA Retningslinjer som gjelder for det Lokale Marked hvor den Selvstendige produktkonsulenten driver forretninger. Selvstendige produktkonsulenter som markedsfører produkter utenfor deres Lokale Marked skal etterleve det Lokale Markedets gjeldende retningslinjer om forretningsmuligheter og produktkrav når Selskapet markedsføres som en forretningsmulighet eller dets produkter i det Lokale Markedet.

C. Forbudte aktiviteter i Uåpnede Lokale markeder.

1. En Selvstendig produktkonsulent kan ikke importere eller legge til rette for import, salg, gave eller distribusjon av Selskapets produkter, tjenester eller produktprøver.
2. En Selvstendig produktkonsulent kan ikke plassere noen form for reklame eller distribuere salgsfremmende materiale angående Selskapet, dets produkter eller mulighet, bortsett fra Selskapets godkjente Salgsstøtte, som er spesielt autorisert for distribusjon i Uåpnede Lokale markeder.
3. En Selvstendig produktkonsulent kan ikke søke eller forhandle om noen avtale med det formål å binde en innbygger eller bosatt i et Uåpnet Lokalt marked til muligheten, en bestemt Vervesponsor eller en spesifikk sponsergruppe. Videre kan Selvstendig produktkonsulenter ikke verve innbyggere eller bosatte i Uåpnede Lokale markeder i et Åpent Lokalt marked eller bruke Selvstendig produktkonsulentavtaler fra et Åpent Lokalt marked, med mindre innbyggeren eller den bosatte i det Uåpnede Lokale markedet har, på tidspunktet for innmeldingen, permanent bosted og arbeidstillatelse i det Åpne Lokale markedet. Det er Vervesporsorens ansvar å sikre overholdelse av krav til oppholdstillatelse og arbeidstillatelse. Medlemskap eller deltakelse i, eller eierskap av et selskap, partnerskap eller annen juridisk enhet i et Åpent Lokalt marked oppfyller ikke i seg selv oppholdstillatelsen eller arbeidstillatelsen. Hvis en deltaker i en Distributørvirksomhet ikke verifiserer oppholdstillatelse og arbeidstillatelse når Selskapet ber om det, kan Selskapet velge å erklære Selvstendig produktkonsulenten ugyldig fra begynnelsen.
4. En Selvstendig produktkonsulent kan ikke ta imot penger eller annen godtgjørelse, eller være involvert i en økonomisk transaksjon med en potensiell Selvstendig produktkonsulent som leier eller kjøper anlegg med det formål å fremme eller gjennomføre Selskapsrelatert virksomhet.
5. En Selvstendig produktkonsulent kan ikke fremme, legge til rette for eller utføre noen form for aktivitet som overstiger begrensningene i disse Retningslinjene eller som Selskapet etter eget skjønn anser å være i strid med Selskapets virksomhet eller etiske interesser i internasjonal ekspansjon.

D. Korrupsjonslovgivning. Alle dōTERRA Selvstendig produktkonsulenter må overholde United States Foreign Corrupt Practices Act (FCPA), samt eventuelle lignende eller tilsvarende lover i det Lokale markedet, slik som Storbritannias Bribery Act. For en fullstendig forklaring av FCPA, se dōTERRA-handouten på verktøylinjen på dōTERRA-nettsiden. En person eller organisasjon misligholder FCPA hvis det er:

1. En betaling, tilbud, autorisasjon eller løfte om å betale penger eller noe av verdi;
2. Til en utenlandsk embedsmann (inkludert en partitjenestemann eller leder av et statlig selskap), eller til en annen person, fullt vitende at betalingen eller løftet vil bli gitt videre til en utenlandsk embedsmann;
3. Med en korrumpert hensikt;
4. For å (i) påvirke enhver handling eller beslutning til den personen, (ii) bevege slik person til å gjøre eller unnlate å gjøre noe som strider mot hans lovlige plikt, (iii) sikre en urettmessig fordel, eller (iv) bevege slik person til å bruke sin innflytelse til å påvirke en offisiell handling eller beslutning;
5. For å bistå med å skaffe eller beholde forretninger for eller med, eller lede forretninger til en person.

E. Ingen Eksklusive Lokale markeder eller franchiser. Det finnes ingen Eksklusive Lokale markeder eller franchiser. En Selvstendig produktkonsulent har rett til å operere hvor som helst i Selvstendig produktkonsulentens bostedsland.

F. Forbudte Lokale markeder. Selskapet forbeholder seg retten til å utpeke enkelte Lokale markeder der all forutgående markedsføring er uttrykkelig forbudt. Hver Selvstendig produktkonsulent har ansvaret

for å i forkant av hver enkelt forekomst av markedsføringsaktiviteter i et Uåpnet marked verifisere gjennom gjeldende kontakt med Selskapet at det Lokale markedet der han eller hun planlegger å utføre disse aktivitetene ikke er et forbudt Lokalt marked. En Selvstendig produktkonsulent kan få en liste over forbudte Lokale markeder ved å ringe Selskapet.

G. Brudd på internasjonale retningslinjer. I tillegg til andre rettsmidler som er tillatt gjennom Avtalen kan en Selvstendig produktkonsulent som unnlater å overholde en bestemmelse i dette punkt 14 forbyes å delta i det berørte internasjonale markedet i en periode som anses som passende av Selskapet. Dette forbudet kan inkludere, men er ikke begrenset til følgende:

1. Selvstendig produktkonsulenten har ikke rett til internasjonale distribusjons-/sponsorrettigheter i det berørte lokale markedet;
2. Selvstendig produktkonsulenten og Selvstendig produktkonsulentens upline har ikke rett til Bonuser generert av Selvstendig produktkonsulenten og Selvstendig produktkonsulentens Downline Organisasjon i det respektive Lokale markedet;
3. I tillegg har Selvstendig produktkonsulenten, i alle markeder, for en periode på opptil ett år, ikke rett til privilegier som tradisjonelt tilbys Selvstendig produktkonsulenter som anerkjennelse ved selskaphendelser eller i selskapslitteratur og mottak av nye Selvstendig produktkonsulent-innmeldingsmaterialer før den offisielle åpningen av et nytt marked.

En Selvstendig produktkonsulent som ikke har vært i stand til å delta i et marked på grunn av manglende overholdelse av punkt 14 i disse Retningslinjene, skal skriftlig be om tillatelse fra Selskapet til å delta i markedet etter at forbudet har gått ut.

H. Ingen frafallelse av andre rettigheter. Bestemmelsene i dette punkt 14 betyr ikke frafallelse av Selskapets rettigheter som angitt andre steder i Avtalen.

KAPITTEL 15: Betaling av skatter og avgifter

- A. Inntektsskatt.** En Selvstendig produktkonsulent aksepterer eneansvar for betaling av inntektsskatt som selvstendig næringsdrivende og som dōTERRA Selvstendig produktkonsulent.
- B. Omsetningsavgift.** dōTERRA er juridisk pålagt å belaste merverdiavgift (mva.) ved salg til sine Selvstendig produktkonsulenter. Selvstendig produktkonsulenter (som har dōTERRA distributørvirksomhet og annen virksomhet) er pålagt å registrere seg i merverdiavgiftregisteret og vil da belaste mva. på eget produktsalg, men skal være berettiget til å kreve tilbake mva. som de har betalt for produkter kjøpt fra Selskapet. Selvstendig produktkonsulenter er ansvarlige for å avgjøre hvorvidt de må registrere seg i merverdiavgiftregisteret, og i så fall registrere og overholde alle gjeldende merverdiavgiftskrav.

KAPITTEL 16: Produktansvarskrav

- A. Selskapets forsvar mot krav.** Med forbehold om begrensningene fastsatt i denne bestemmelsen skal dōTERRA forsvare Selvstendig produktkonsulenter mot krav fra tredjepartskunder som påstår skade ved bruk av et produkt eller skade på grunn av et defekt produkt. Selvstendig produktkonsulenter skal straks underrette Selskapet skriftlig om slikt krav, og senest ti (10) dager fra datoen for tredjeparts påstand om skade. Unnlattelse av å varsle Selskapet frigjør Selskapet fra slik forpliktelse i forhold til slikt krav. Selvstendig produktkonsulenter skal tillate Selskapet å påta seg forsvaret mot kravet, og å utøve sitt absolutte skjønn i alle henseender, inkludert bruk og valg av råd som en betingelse for Selskapets plikt til å forsvare dem.
- B. Unntak til skadesløsholdelse av Selvstendig produktkonsulent.** Selskapet har ingen forpliktelse til å holde en Selvstendig produktkonsulent skadesløs dersom:
1. Selvstendig produktkonsulenten ikke har overholdt Avtalen når det gjelder forpliktelser og begrensninger som omfatter distribusjon og/eller salg av produktene; eller

2. Selvstendig produktkonsulent har pakket om, endret eller brukt produktet feil, påstått eller gitt instruksjoner eller anbefalinger vedrørende bruken, sikkerheten, effekten, fordelene eller resultatene som ikke overensstemmer med godkjent litteratur fra Selskapet; eller,
3. Selvstendig produktkonsulenten forliker eller forsøker å forlike et krav uten Selskapets skriftlige godkjenning.

KAPITTEL 17: Personvern og autorisert bruk av Selvstendig produktkonsulentinformasjon

- A. **Personvern:** Som selvstendig næringsdrivende er Selvstendig produktkonsulenter behandlingsansvarlig for eventuelle personopplysninger, inkludert kundens personopplysninger, som de behandler i sin forretningsvirksomhet som Selvstendig produktkonsulent. Selvstendig produktkonsulenter er ansvarlige for å sikre at slike personopplysninger behandles, lagres og slettes fullt ut i samsvar med gjeldende personvernlovgivning, inkludert EUs Personvernforordning 2016/679 (GDPR). Dette innebærer blant annet ansvaret for:
1. å utføre alle sine forpliktelser i henhold til gjeldende personvernlovgivning, herunder datasikkerhet og konfidensialitetsforpliktelser;
 2. å sikre at de registrerte er gitt relevant informasjon om behandling av personopplysninger, herunder deling av personopplysninger med Selskapet;
 3. å sikre at de har rettslig grunnlag for behandling av personopplysninger, herunder deling av personopplysninger med Selskapet og innhente de registrertes samtykke til behandling av deres personopplysninger, dersom det kreves av gjeldende personvernlovgivning;
 4. å sikre at registrerte kan utøve de rettighetene som er gitt dem i henhold til gjeldende personvernlovgivning;
 5. å inngå en skriftlig avtale med databehandlere de benytter for å behandle personopplysninger på deres vegne i samsvar med gjeldende personvernlovgivning;
 6. å gjennomføre hensiktsmessige tekniske og organisatoriske tiltak for å sikre og kunne vise at behandlingen utføres i samsvar med gjeldende personvernlovgivning;
 7. å umiddelbart underrette Selskapet om eventuelle faktiske eller mistenkte databrudd som påvirker personopplysninger behandlet av Selvstendig produktkonsulenter i forbindelse med deres aktiviteter som Selvstendig produktkonsulent;
 8. å samarbeide fullt ut med Selskapet med all rimelig og rettmessig innsats for å hindre, lindre eller rette opp slike personvernbrudd; og
 9. å gjennomføre og gi tilstrekkelig beskyttelse ved overføring av personopplysninger til land utenfor EØS, som kreves i henhold til gjeldende personvernlovgivning.
- B. **Selvstendig produktkonsulentlister.** Lister over Selvstendig produktkonsulenter og alle kontakter som er generert derfra ("Lister") er dōTERRAs konfidensielle eiendom. Selskapet har avledet, samlet, konfigurert og opprettholder lister gjennom bruk av betydelig tid, innsats og monetære ressurser. Listene i deres nåværende og fremtidige form utgjør Selskapets kommersielt fordelaktige eiendom og forretningshemmeligheter. Retten til å utlevere Lister og annen Selvstendig produktkonsulentlistinformasjon opprettholdt av Selskapet er uttrykkelig forbeholdt Selskapet og kan nektes etter Selskapets skjønn.
- C. **Konfidensialitet for Lister.** Selvstendig produktkonsulentlister som får tilgang til Lister samtykker i listenes konfidensialitet og proprietære karakter, og at enhver bruk av disse lister eller kontakter generert derfra, bortsett fra formålet om å fremme Selskapets virksomhet, er uttrykkelig forbudt. De samtykker også i at informasjonen er Selskapets eiendom, og materiale som tilbys til Selvstendig produktkonsulentlister som henviser til Selskapet eller dets programmer kan kun gjøres med skriftlig forhåndssamtykke fra Selskapet for hvert separate tilbud.
- D. **Spesifikke lister.** Selskapet gir en unikt tilpasset del av Lister til Selvstendig produktkonsulentlister (heretter i sammenheng med Lister, "Mottakeren"). Hver del av den gitte Listen inneholder kun

informasjon som er spesifikk for Mottakerens nivå og hans eller hennes egen Downline-organisasjon.

- E. Begrensninger på bruk.** Disse Lister er gitt for begrenset bruk av Mottakeren utelukkende for å lette opplæring, støtte og service av Mottakerens Downline-organisasjon for videreføring av Selskapsrelatert virksomhet. Hver Mottaker samtykker i at bruk innenfor sitt tilsiktede omfang utgjør en separat eksklusiv lisensavtale mellom Mottakeren og Selskapet.
- F. Lister tilhører Selskapet.** Disse Lister forblir, til enhver tid, Selskapets eksklusive eiendommen, som når som helst og etter Selskapets eget skjønn kan tilbakekalles og tas i bruk. Følgelig samtykker hver Selvstendig produktkonsulentlist i:
1. å holde konfidensielt og ikke utlevere noen Lister eller deler av disse til noen tredjepart, inkludert, men ikke begrenset til, eksisterende Selvstendig produktkonsulentlister, konkurrenter og allmennheten;
 2. å begrense bruken av Lister til deres hensikt å fremme Selvstendig produktkonsulentens dōTERRA-relaterte virksomhet. Listene kan ikke brukes til å identifisere og lokke dōTERRA Selvstendig produktkonsulenter til andre kommersielle muligheter og aktiviteter;
 3. at enhver bruk eller utlevering av Lister utover de som er autorisert her, eller til fordel for en tredjepart, utgjør feilaktig anvendelse, urettmessig anvendelse og brudd på Mottakerens lisensavtale som forårsaker uopprettelig skade for Selskapet;
 4. at ved enhver overtredelse i henhold til dette punkt fastsetter Mottakeren en forføyning som et passende rettsmiddel for bruk i henhold til gjeldende nasjonale eller lokale lover, og vil umiddelbart hente tilbake og returnere til selskapet alle Lister som tidligere er gitt til Mottakeren på Selskapets forespørsel, og at forpliktelsene i dette punkt overlever oppsigelsen av Mottakerens Avtale.
- G. Selskapets rettsmidler ved mislighold.** Selskapet forbeholder seg retten til å forfølge alle hensiktsmessige rettsmidler i henhold til gjeldende nasjonale eller lokale lover for å beskytte sine rettigheter til ovennevnte proprietære informasjon og forretningshemmeligheter som dekkes av Listene. Eventuell manglende forfølgelse av eventuelle gjeldende rettsmidler vil ikke utgjøre et frafall av disse rettighetene.

KAPITTEL 18: Ansvarsbegrensning

Partene er enige i at de følgende bestemmelser gjelder, også etter oppsigelse av Avtalen.

- A. Ingen Representasjon eller Garantier.** Med unntak av det som er nevnt i disse Retningslinjer, gir dōTERRA ingen uttrykkelige eller underforståtte representasjoner eller garantier med hensyn til dōTERRA-produkter som tilbys, eller deres tilstand, salgbarhet, egnethet til et bestemt formål eller bruk av Selvstendige produktkonsulenter.
- B. Ansvarsbegrensning.** Så langt lovgivningen i norsk det avtaler Partene det følgende med hensyn til eventuelle erstatningskrav mot Selskapet, dets medlemmer, ledere, direktører, betjenter, aksjonærer, oppdragstakere og agenter, uavhengig av hvordan kravet oppsto (enten det er delikt, kontrakt eller annet):
1. Selskapet, dets medlemmer, ledere, direktører, betjenter, aksjonærer, oppdragstakere eller agenter vil ikke være ansvarlig overfor Selvstendig produktkonsulent for eventuelle spesielle, indirekte, tilfeldige eller pønale tap eller følgestap herunder tapt fortjeneste. Denne begrensningen gjelder for, men er ikke nødvendigvis begrenset til, krav som springer ut av eller er relater til driften av Distributørvirksomheten til den Selvstendige produktkonsulenten og eventuelle kjøp eller brud av dōTERRAs produkter.
 2. Uavhengig av en eventuell motstridende lov om foreldelse, vil ikke Selskapet, dets medlemmer, ledere, direktører, betjenter, aksjonærer, ansatte, oppdragstakere eller agenter være ansvarlig for eventuelle tap (uavhengig av type tap) som skyldes enhver forsinkelse eller Selskapets svikt i å

overholde sine forpliktelser etter Avtalen på grunn av forhold som ligger utenfor dets rimelige kontroll.

3. Uavhengig av de øvrige bestemmelser i Avtalen vil ikke Selskapet, dets medlemmer, ledere, direktører, betjenter, aksjonærer, ansatte, oppdragstakere eller agenter være ansvarlig overfor en Selvstendig produktkonsulent for eventuelle tap som overstiger det totale pengebeløpet Selskapet faktisk har mottatt fra den Selvstendige produktkonsulenten etter betingelsene i Avtalen.

C. Skadesløsholdelse. Selvstendige produktkonsulenter samtykker i å frigjøre og holde dōTERRA skadesløs fra ethvert og alt ansvar, tap, bøter, gebyrer eller andre tilkjennelser eller forlik som springer ut av eller relaterer seg til den Selvstendige produktkonsulentens handlinger ved promotering eller drift av den Selvstendige produktkonsulentens selvstendige virksomhet og enhver aktivitet knyttet til den (for eksempel, men ikke begrenset til, presentasjon av dōTERRA-produkter eller Salgskompensasjonsplan, bruk av kjøretøy, leiekostnader for møte- eller kursfasiliteter, uberettigede krav, manglende etterlevelse av gjeldende føderal, statlig eller lokal lovgivning eller forskrift etc.).

D. Selskapet begrenser eller utelukker ikke sitt ansvar ved dødsfall eller personskade forårsaket av uaktsomhet eller annet ansvar som ikke er lovlig ekskludert eller begrenset, og alle bestemmelser i denne Avtalen er underlagt dette punkt D.

KAPITTEL 19: Disiplinærtiltak

A. Rettigheter betinget av ytelse. En Selvstendig produktkonsulents rettigheter i henhold til Avtalen er betinget av og underlagt Selvstendig produktkonsulentens fortsatte ytelse i samsvar med Avtalens vilkår. Ved eventuell unnlattelse av en Selvstendig produktkonsulent til å utføre sine forpliktelser som angitt i Avtalen, opphører Selvstendig produktkonsulentens rettigheter. Selskapet kan unnskyldte en Selvstendig produktkonsulents mislighold helt eller delvis uten å fravike sine rettigheter og rettsmidler i henhold til Avtalen.

B. Mulige disiplinære tiltak. Hvis en Selvstendig produktkonsulent bryter noen av vilkårene i Avtalen eller opptrer på en ulovlig, bedragerisk, villedende eller uetisk måte, kan dōTERRA etter eget skjønn ilegge et disiplinært tiltak som det finner hensiktsmessig. De potensielle disiplinære tiltakene er:

1. Utstede en muntlig og/eller skriftlig advarsel eller formaning til Selvstendig produktkonsulenten;
2. Overvåke Selvstendig produktkonsulenten oppførsel over en bestemt tidsperiode for å sikre ytelsen av de avtalemessige forpliktelsene;
3. Kreve at Selvstendig produktkonsulenten skal gi Selskapet ytterligere forsikringer om at Selvstendig produktkonsulentens ytelse vil være i samsvar med Avtalen. Ytterligere forsikringer kan omfatte å kreve at Selvstendig produktkonsulenten skal gjøre visse tiltak i et forsøk på å redusere eller korrigere mislighold;
4. Nekte eller stanse privilegier som tildeles av Selskapet eller slutte å utføre Selskapets forpliktelser i henhold til Avtalen, inkludert, men ikke begrenset til, utmerkelse, anerkjennelse ved selskapsarrangementer eller i selskapslitteratur, deltakelse i Selskapsponsorede arrangementer, bestilling av produkter, forfremmelse innenfor Salgskompensasjonsplanen, tilgang til Selskapsinformasjon og stamtavler eller Selvstendig produktkonsulentens deltakelse i andre Selskapsprogrammer eller muligheter;
5. Avbryte eller begrense betalingen av Bonuser fra hele eller deler av salget til Selvstendig produktkonsulenten eller Selvstendig produktkonsulentens Organisasjon;
6. Ilegge bøter, som kan ilegges umiddelbart eller holdes tilbake fra fremtidige Bonusbetalinger;
7. Omdisponere hele eller deler av Selvstendig produktkonsulentens Organisasjon;
8. Justere Selvstendig produktkonsulentens status;
9. Suspendere Selvstendig produktkonsulentens, som kan resultere i oppsigelse eller gjeninnsettelse på vilkår eller med restriksjoner;

10. Si opp Distributørvirksomheten til Selvstendig produktkonsulenten; og
 11. Søke forføyninger eller andre rettsmidler som er tilgjengelige ved lov.
- C. **Undersøkelse.** Følgende fremgangsmåte gjelder når dōTERRA undersøker et påstått brudd på Avtalen:
1. Selskapet vil enten gi Selvstendig produktkonsulenten en muntlig varsel og/eller sende en skriftlig melding om det påståtte misligholdet av Avtalen. Hver Selvstendig produktkonsulent samtykker i at forholdet mellom en Selvstendig produktkonsulent og Selskapet er avtalemessig. Følgelig vil Selskapet ikke anerkjenne eller respektere et krav fra en Selvstendig produktkonsulent om at forholdet er eller har vært kvasi-avtalemessig, har oppstått som konsekvens av en løpende utøvelse eller handling, har blitt muntlig godkjent av en ansatt i Selskapet i strid med vilkårene i Avtalen, eller som ellers er underforstått i fakta.
 2. Når skriftlig varsel sendes vil Selskapet gi Selvstendig produktkonsulenten ti virkedager fra datoen for oversendelsen av et varselbrev der Selvstendig produktkonsulenten kan presentere all informasjon knyttet til hendelsen for gjennomgang av Selskapet. Selskapet forbeholder seg retten til å forby aktivitet (for eksempel bestille, sponse, modifisere Selvstendig produktkonsulent-informasjon-informasjon, motta Bonuser, etc.) i den relevante Distributørvirksomheten fra det tidspunktet varselet sendes til en endelig Selskapsbeslutning blir tatt.
 3. På grunnlag av opplysninger innhentet fra støttekilder og fra Selskapets undersøkelse av uttalelser og fakta, sammen med opplysninger sendt til Selskapet i responstiden, skal Selskapet ta en endelig avgjørelse angående passende tiltak, som kan omfatte oppsigelse av Avtalen med Selvstendig produktkonsulenten. Selskapet vil omgående informere Selvstendig produktkonsulenten om sin beslutning. Eventuelle rettsmidler vil tre i kraft fra datoen for oversendelsen av Selskapets beslutning.
 4. Ytterligere opplysninger om klagemulighet på Selskapets beslutning og Selskapets tvisteløsningsregler som finnes i punkt 22.C vil bli gitt på forespørsel fra Selskapet.
- D. **Oppsigelse av Avtale.** En Selvstendig produktkonsulent kan si opp Avtalen når som helst og av hvilken som helst grunn ved å sende skriftlig oppsigelsesvarsel til Selskapet på HYPERLINK "mailto:placements@doterra.com" placements@doterra.com eller til Altius House, 1 North Fourth Street, Milton Keynes, MK9 1DG. En person som har sagt opp sin Distributørvirksomhet kan ikke registrere seg på nytt som Selvstendig produktkonsulent før seks måneder etter datoen for siste aktivitet hvis Selvstendig produktkonsulenten oppnådde Nivået Premier eller lavere. Hvis Selvstendig produktkonsulenten har oppnådd Nivået Silver eller høyere, må personen vente tolv måneder før han registrerer seg som Selvstendig produktkonsulent hos dōTERRA. Aktivitet inkluderer, men er ikke begrenset til, kjøp av produktet, rekruttering av andre Selvstendig produktkonsulenter, eller opptjening av Bonus. Alle forpliktelser angående konfidensialitet og Selvstendig produktkonsulentnettverket overlever oppsigelse av Avtalen, inkludert, men ikke begrenset til forpliktelsene som er omtalt i punkt 12 og punkt 17.
- E. **Frivillig oppsigelse.** Når en Selvstendig produktkonsulent frivillig sier opp sin Avtale blir kontoen satt i en suspendert status i en periode på tolv måneder fra datoen for siste aktivitet, og kontoen blir så avsluttet og fjernet fra slektstreet. Med andre ord, en suspendert konto forblir på slektstreet til den faktisk er sagt opp av Selskapet; Det er ingen "roll-up" av downline i suspensjonsperioden. På grunn av Salgskompensasjonsplanens kompresjon vil volumet imidlertid rulle opp forbi den suspenderte Selvstendig produktkonsulenten, noe som gir maksimal utbetaling.
- F. **Inaktivitet.** En Distributørvirksomhet kan bli sagt opp av Selskapet dersom Distributørvirksomheten ikke er aktiv, eller hvis det årlige fornyelsesgebyret ikke er betalt.
- G. **Medsøker binder Distributørvirksomheten.** Handlingen til en deltaker eller medsøker i en Distributørvirksomhet, eller ektefelle eller partner til en Selvstendig produktkonsulent, kan tillegges Distributørvirksomheten, og eventuelle rettsmidler, herunder oppsigelse av Avtalen, som nødvendiggjøres av den handling, kan generelt anvendes på Distributørvirksomheten.
- H. **Tidsbegrensning på krav som fremmes.** Selskapet vil ikke gjennomgå brudd på vilkårene og betingelsene i Avtalen som ikke Selskapet gjøres oppmerksom på innen to år etter at overtredelsen er påbegynt. Manglende rapportering av brudd innen toårsperioden vil resultere i at Selskapet ikke

forfølger påstandene for å forhindre foreldede krav fra å forstyrre de pågående forretningsaktivitetene til Distributørvirksomheten. Alle rapporter om brudd må være skriftlig og sendes til dōTERRAs juridiske avdeling.

- I. **Søksmål mot en Selvstendig produktkonsulent.** Selskapet kan saksøke en Selvstendig produktkonsulent som angitt i disse Retningslinjenes punkt 19 og andre steder i Avtalen dersom Selskapet etter eget skjønn finner at Selvstendig produktkonsulentens oppførsel eller oppførselen til en deltaker i Distributørvirksomheten er skadelig, forstyrrende eller belastende for Distributørnettverkets eller Selskapets velvære eller rykte.
- J. Selvstendig produktkonsulenten opphever denne Avtalen i henhold til punkt 19.D innen 14 dager etter at den er inngått, så:
 1. kan Selvstendig produktkonsulenten kreve at Selskapet innen 14 dager skal tilbakebetale Selvstendig produktkonsulenten de penger som Selvstendig produktkonsulenten har betalt til eller til fordel for Selskapet eller noen av sine andre Selvstendig produktkonsulenter i forbindelse med Selvstendig produktkonsulentens deltakelse i dette omsetningssystemet eller betalt til en annen Selvstendig produktkonsulent i samsvar med bestemmelsene i dette omsetningssystemet; og
 2. Selvstendig produktkonsulenten kan returnere til Selskapets adresse som er nevnt i punkt 19.D eventuelle varer Selvstendig produktkonsulenten har kjøpt under dette omsetningssystemet innen 21 dager etter oppsigelsesdatoen, og som forblir usolgte, forutsatt at slike usolgte varer er i den stand de var i på kjøpstidspunktet, uansett om de ytre omslagene er ødelagt, eller kan kreve tilbake eventuelle penger betalt for slike varer; og
 3. Selvstendig produktkonsulenten kan annullere eventuelle tjenester som Selvstendig produktkonsulenten har bestilt under dette omsetningssystemet innen en 14-dagers periode, og kan kreve tilbake eventuelle beløp betalt for slike tjenester, forutsatt at slike tjenester ennå ikke er levert til Selvstendig produktkonsulenten.
- K. For å kreve tilbake eventuelle penger betalt i henhold til punkt 19.J.1, J.2 og J.3 må Selvstendig produktkonsulenten gi beskjed til Selskapet og be om tilbakebetaling av slike penger (og hvis det er relevant, returnere startpakken og andre salgsfremmende eller opplæringsmateriell kjøpt av ham) til Selskapets adresse nevnt i punkt 19.D innen 21 dager etter oppsigelsesdato, og Selskapet skal tilbakebetale slike beløp som Selvstendig produktkonsulenten kan ha rett til å kreve tilbake innen 21 dager etter oppsigelsesdatoen. For å kreve tilbake penger betalt for varer under punkt 19.J.2 må Selvstendig produktkonsulenten levere varene til Selskapet innen 21 dager fra oppsigelsesdatoen til adressen nevnt i punkt 19.D. Selvstendig produktkonsulenten skal bære kostnadene ved slik levering. De beløp som er betalt for disse varene skal betales til Selvstendig produktkonsulenten ved levering av varene, eller straks hvis varene ennå ikke er levert til Selvstendig produktkonsulenten.
- L. Hvis Selvstendig produktkonsulenten varsler oppsigelse av denne Avtalen mer enn 14 dager etter at Selvstendig produktkonsulenten har inngått Avtalen, kan Selvstendig produktkonsulenten returnere til Selskapet alle varer (inkludert opplærings- og reklamemateriell, forretningsveiledninger og kit) som Selvstendig produktkonsulenten har kjøpt under ordningen innen 90 dager før slik oppsigelse og som forblir usolgte, og Selskapet vil betale Selvstendig produktkonsulenten prisen (inklusive mva) som Selvstendig produktkonsulenten betalte for varene fratrukket, der tilstanden til slike varer er forringet på grunn av en handling eller mislighold fra Selvstendig produktkonsulenten, et beløp som tilsvarer reduksjonen i verdi som følge av en slik forringelse og en rimelig håndteringsavgift (som kan inkludere kostnaden for ompakking av returvarer til videresalg). Selvstendig produktkonsulenten skal bære kostnadene ved slik levering.
- M. Selskapet kan når som helst si opp denne Avtalen ved å gi Selvstendig produktkonsulenten skriftlig varsel. Hvis Selskapet sier opp denne Avtalen kan Selvstendig produktkonsulenten returnere til Selskapet alle varer som Selvstendig produktkonsulenten har kjøpt under ordningen innen 90 dager før slik oppsigelse, og som forblir usolgte for full refusjon av prisen (inklusive mva) som Selvstendig produktkonsulenten har betalt for dem sammen med eventuelle kostnader pådratt av Selvstendig produktkonsulenten for retur av varene til Selskapet.
- N. Dersom en av partene sier opp denne Avtalen kan Selvstendig produktkonsulenten returnere til Selskapet eventuelle varer (inkludert opplærings- og reklamemateriell, forretningsveiledninger og kit)

som Selvstendig produktkonsulent har kjøpt under dette omsetningssystemet i mer enn 90 dager, men innen ett år før slik oppsigelse og som forblir usolgt for 90 % av prisen (inklusive mva) som Selvstendig produktkonsulent har betalt for dem, fratrukket et beløp som tilsvarer:

- (i) eventuelle bonuser eller andre ytelser (kontant eller naturalytelser) mottatt av Selvstendig produktkonsulent for disse varene;
- (ii) eventuelle beløp fra Selvstendig produktkonsulent til Selskapet på en konto; og
- (iii) en rimelig håndteringsavgift (som kan inkludere kostnaden for ompakking av returvarer til videresalg), og forutsatt at:
 - (i) slike varer ikke er kjøpt eller ervervet av Selvstendig produktkonsulent i strid med denne Avtalen;
 - (ii) Selvstendig produktkonsulent returnerer slike varer til Selskapet i ubrukt, kommersielt videresalgbar stand, ikke mer enn 14 dager etter oppsigelsesdatoen; og
 - (iii) Selskapet ikke informerte Selvstendig produktkonsulent før kjøpet om at varene var sesongmessige, utgåtte eller kampanjeprodukter som ikke var underlagt tilbakekjøpsbestemmelsene i dette punkt N.

- O. For å kreve tilbake penger betalt for varer i samsvar med dette punkt 19 må Selvstendig produktkonsulent levere varene til Selskapet innen 21 dager etter slik oppsigelse til Selskapets adresse nevnt i punkt 19.D. Selskapet vil bære kostnadene ved slik levering. Kjøpesummen betales til Selvstendig produktkonsulent ved levering av varene, eller straks hvis varene allerede holdes av Selskapet.
- P. Hvis denne Avtalen er sagt opp av en eller annen grunn, har Selvstendig produktkonsulent rett til å bli friggitt fra alle fremtidige avtaleforpliktelser overfor Selskapet i forhold til dette omsetningssystemet, bortsett fra: (a) forpliktelser knyttet til utbetalinger til Selvstendig produktkonsulent i henhold til avtaler som Selvstendig produktkonsulent har gjort for Selskapet (hvis noen og bare hvis med skriftlig forhåndstillatelse fra Selskapet); og (b) ethvert ansvar for å betale prisen på varer eller tjenester som allerede er levert til Selvstendig produktkonsulent av Selskapet, der Selvstendig produktkonsulent ikke har returnert slike varer til Selskapet i samsvar med dette punkt 19; og (c) de bestemmelser i Avtalen som gjelder konkurranse med Selskapets virksomhet etter oppsigelse, og som skal være i kraft etter oppsigelsestidspunktet.
- Q. De foregående punktene J til P i dette punkt 19 angir Selvstendig produktkonsulentens lovbestemte rettigheter ved opphevelse eller oppsigelse av Avtalen. Dersom noen andre bestemmelser i Avtalen gir Selvstendig produktkonsulent mer gunstige rettigheter i den aktuelle oppsigelsen, kan Selvstendig produktkonsulent utøve disse gunstigere rettighetene.

KAPITTEL 20: Avtaleendringer

- A. **Endringer med tretti dagers varsel.** dōTERRA forbeholder seg retten til å foreta endringer eller modifikasjoner av Avtalen og/eller Salgskompensasjonsplanen ved tretti dagers skriftlig varsel i Selskapets publikasjoner, ved separat utsendelse eller gjennom elektronisk publisering på Selskapets nettsider, forutsatt at Selskapet skal gi minst 60 dagers forhåndsvarsel om eventuell endring i Selvstendig produktkonsulentens økonomiske forpliktelser. Selvstendig produktkonsulenter samtykker i at tretti dager (eller seksti dager, hvis relevant) etter offentliggjøring av dette varselet, trer enhver endring eller modifikasjon i kraft og inkluderes automatisk i Avtalen og/eller Salgskompensasjonsplanen, mellom Selskapet og dets Selvstendig produktkonsulenter, som en gyldig og bindende bestemmelse. Ved å fortsette å fungere som Selvstendig produktkonsulent, eller drive en Distributørvirksomhet, inklusiv kjøpe produkter, rekruttere andre Selvstendig produktkonsulenter eller tjene Bonus etter at endringene eller modifikasjonene har blitt gyldige, anerkjenner Selvstendig produktkonsulent de nye vilkårene for Avtalen og/eller Salgskompensasjonsplanen.
- B. **Selvstendig produktkonsulenter bundet av endringer.** Selvstendig produktkonsulenter bundet av endringer. Selvstendig produktkonsulenter vil være bundet av eventuelle endringer i disse Retningslinjene, Avtalen og/eller Salgskompensasjonsplanen ved varsling av endringer gjennom en av dōTERRAs offisielle kommunikasjonskanaler, inkludert Selskapets nettside, e-post, nyhetsbrev eller andre publikasjoner eller post til Selvstendig produktkonsulent, forutsatt at Selskapet gir minst 60 dager forhåndsvarsel om

eventuelle endringer i Selvstendig produktkonsulentens økonomiske forpliktelser. Bestilling av produkter eller godkjenning av Bonusbetalinger bekrefter en Selvstendig produktkonsulents løpende aksept av Avtalen og eventuelle endringer, og enigheten om å være bundet av Avtalen.

KAPITTEL 21: Etterfølgere og krav

- A. Bindende virkning og løpende fordeler.** Avtalen skal være bindende for og tre i kraft til fordel for partene her og deres respektive etterfølgere.
- B. Overføring av en Distributørposisjon.** Med unntak av det som er angitt i disse Retningslinjer kan en Selvstendig produktkonsulent avhende, selge, overføre eller på annen måte overdra sine eiendeler i Distributørvirksomheten på enhver måte som er tillatt gjennom Avtalen og gjeldende lov (inkludert salg, gave eller arv), men bare med tidligere skriftlig samtykke fra Selskapet. Eventuelle eiendeler som tar form av krav om kompensasjon eller tilfredsstillelse av avtaleforpliktelser, fra eller av Selskapet, vil ikke bli regnskapsført av Selskapet som eiendeler til overtakeren før Selskapet har mottatt skriftlig melding om overføringen og har gitt sin formelle skriftlige godkjenning. Distributørvirksomheten som overføres, er underlagt alle avhjelpende tiltak i henhold til Avtalen som måtte ha oppstått før overføringen.
1. Ved gave, salg, overføring, overdragelse eller annen disposisjon av en Distributørvirksomhet, opprettes en ny Distributørvirksomhet. Til tross for det faktum at en ny Distributørvirksomhet er opprettet skal den nye Distributørvirksomheten erstatte den tidligere Distributørvirksomhetens organisasjon. Videre, med mindre det er skriftlig avtalt av Selskapet, beholdes balansen for kundefordringer, Personlig Volum, LRP-poeng og innmeldingsdato av den tidligere Distributørvirksomheten.
 2. For å registrere seg på nytt som en Selvstendig produktkonsulent, blir gave, salg, overføring eller overdragelse behandlet som en oppsigelse i forhold til overdrageren. Med andre ord, en Selvstendig produktkonsulent som gir bort, selger, formidler eller på annen måte overfører sin Distributørvirksomhet, må vente seks måneder (ved Premier Nivå eller lavere) eller tolv måneder (ve Silver Nivå eller høyere) fra den offisielle oppsigelsesdatoen (eller datoen for siste produktkjøp, hvis tidligere enn oppsigelse eller overføringsdato) for å registrere seg på nytt. En Selvstendig produktkonsulent kan ikke selge, formidle, overdra eller på annen måte overføre en rett som tildeles av Avtalen til en Person eller Enhet uten det uttrykkelige, tidligere skriftlige samtykke fra Selskapet. En Selvstendig produktkonsulent kan delegerer sitt ansvar, men er i siste instans ansvarlig for å sikre overholdelse av Avtalen og gjeldende lover. Enhver person som arbeider med eller for Selvstendig produktkonsulenten som en del av hans eller hennes Distributørvirksomhet vil bare gjøre det under Velvarerepresentantens direkte tilsyn.
- C. Etterfølging av Distributørvirksomhet.** Dersom en Selvstendig produktkonsulent dør eller blir ufør, vil Selvstendig produktkonsulentens Organisasjon gå til Selvstendig produktkonsulentens juridiske etterfølgere i henhold til gjeldende lov. Etterfølgere skal straks underrette Selskapet om en slik hendelse og gi riktig dokumentasjon.
- D. Distributørvirksomhetens drift under etterfølging.** Ved en skilsmisse eller enhetsoppløsning skal partene vedta en av følgende driftsmåter:
1. En av partene kan, med samtykke fra de andre, drive Distributørvirksomheten i henhold til skriftlig avtale, hvor avhendende ektefelle, aksjonær, partner eller administrator tillater Selskapet å handle direkte og utelukkende med den andre ektefellen eller ikke-avstående aksjonær, partner eller administrator.
 2. Partene kan fortsette å drive Distributørvirksomheten i fellesskap på en "business-as-usual" basis, hvorpå all kompensasjon utbetalt av Selskapet vil bli betalt i fellesnavnene til Selvstendig produktkonsulenten eller i navnet på enheten som skal deles som partene kan selvstendig avtale med hverandre.
- E. Distributørvirksomheten er udelelig.** Ikke under noen omstendigheter skal Organisasjonen til skilsmisseparter eller en oppløsende forretningsenhet deles opp. Tilsvarende vil Selskapet ikke under noen omstendigheter dele opp bonussjekker mellom skilsmisseparter eller Selvstendig produktkonsulenter i oppløsende enheter. Selskapet vil bare anerkjenne en Organisasjon og vil kun

utstede en bonussjekk per Distributørvirksomhet per bonussyklus. Sjekker skal alltid utstedes til samme person eller enhet. Dersom partene i en skilsmisse eller oppløsningsbehandling ikke klarer å løse en tvist om disposisjonen av bonuser og eierskapet til virksomheten, kan Selvstendig produktkonsulentens Avtale sies opp av Selskapet.

- F. **Rettsaker.** Selvstendig produktkonsulenter involvert i rettsaker over eierskap eller ledelse av en Distributørvirksomhet er forpliktet til å informere Retten om at Distributørvirksomheten er udelelig, og at Selskapet ikke vil dele en Organisasjon eller bonusutbetalinger. Den endelige beslutning må uttrykkelig overdra eierskap av Distributørvirksomheten.
- G. **Ventetid for å registrere deg igjen.** Hvis en tidligere ektefelle eller en tidligere enhet av en Selvstendig produktkonsulent helt har gitt opp alle rettighetene i sin opprinnelige Distributørvirksomhet, kan de fritt registrere seg under enhver Sponsor de velger, så lenge de oppfyller de krav til ventetid som er angitt i punkt 21.B.2 I slike tilfeller skal imidlertid den tidligere ektefellen eller partneren ikke ha noen rettigheter til noen Selvstendig produktkonsulenter i deres tidligere Organisasjon eller til tidligere Kunder. De må utvikle den nye virksomheten på samme måte som alle andre nye Selvstendig produktkonsulenter.

KAPITTEL 22: Diverse

A. Frafallelse

dōTERRAs frafallelse av en Selvstendig produktkonsulents brudd på bestemmelser i Avtalen må være skriftlig og skal ikke tolkes som en frafallelse av senere eller ytterligere brudd. Unnlatelse av Selskapet til å utøve en rett eller fortrinnsrett i henhold til Avtalen skal ikke fungere som en frafallelse av den retten eller fortrinnsretten.

B. Integret Avtale

1. Avtalen er det endelige uttrykket for forståelsen og enigheten mellom Selskapet og en Selvstendig produktkonsulent om alle forhold som berøres av Avtalen, og erstatter alle tidligere og samtidige avtaler om forståelse (både muntlig og skriftlig) mellom partene. Avtalen ugyldiggjør alle tidligere notater, kommentarer, forklaringer, diskusjoner og beskrivelser knyttet til Avtalens gjenstand. Avtalen kan ikke forandres eller endres med unntak av det som er angitt der. Eksistensen av Avtalen kan ikke bestrides med bevis på eventuell påstått tidligere samtidig muntlig eller skriftlig avtale.
2. Dersom det er uoverensstemmelse mellom avtalebetingelsene og de muntlige representasjonene til en Selvstendig produktkonsulent av noen ansatt skal de eksakte skriftlige betingelsene og kravene i Avtalen gjelde.

C. **Twisteløsning.** Ved eventuell tvist, krav, spørsmål eller uenighet, eller som oppstår eller er knyttet til Avtalen eller dens mislighold, herunder spørsmål om dens eksistens, gyldighet eller oppsigelse av Avtalen, skal partene i denne forbindelse gjøre sitt beste for å avgjøre tvisten, kravet, spørsmålet eller uenigheten. I den forbindelse skal de konsultere og forhandle med hverandre i god tro og, ved å anerkjenne sine felles interesser, forsøke å nå en rettferdig og likelig løsning som er tilfredsstillende for begge parter. Hvis de ikke når en slik løsning innen 60 dager skal alle tvister, krav, spørsmål eller uenigheter ved varsel fra en av partene til slutt løses ved voldgift i henhold til voldgiftsloven. Voldgiftslovens regler anses å være inkludert ved referanse i dette punkt. Antall voldgiftsdommere skal være tre. Voldgiftssete eller rettssted skal være Oslo, og språket som skal brukes i voldgiftssaken skal være engelsk. Denne enigheten om voldgift skal overleve enhver oppsigelse eller utløp av Avtalen. Uavhengig av denne voldgiftsbestemmelsen skal ingenting her hindre dōTERRA fra å søke og oppnå fra en kompetent domstol utleggsforretning, midlertidig påbud, midlertidig forføyning, permanent forføyning eller annet rettsmiddel som er tilgjengelig for å beskytte og sikre dōTERRAs interesse før, under, eller etter inngivelse av voldgift eller annen prosess eller i påvente av domsavsigelse i forbindelse med voldgift eller annen prosess.

D. **Søksmål og krav.** For å beskytte dōTERRA, dets eiendeler og dets omdømme fra krav eller tvister skapt av utenforstående tredjeparter (ikke Selvstendig produktkonsulent), krever Selskapet at hvis en Selvstendig produktkonsulent er ansvarlig for eventuell krenkelse av en eiendomsrett til en utenforstående tredjepart (som ikke er en Selvstendig produktkonsulent) som oppstår fra en av Selskapets opphavsrettslige

eiendeler, eller hvis Selvstendig produktkonsulenten blir gjenstand for et krav eller søksmål relatert til Selvstendig produktkonsulentens forretningsrelaterte oppførsel eller andre handlinger som direkte eller indirekte påvirker negativt eller setter Selskapet, dets omdømme eller noen av dets materielle eller immaterielle eiendeler i fare, skal den berørte Selvstendig produktkonsulenten straks underrette Selskapet. Selskapet kan på egen regning og med rimelig varsel treffe de tiltak som det anser nødvendige (inkludert, men ikke begrenset til, å kontrollere eventuelle rettssaker eller forliksspørsmål i forbindelse med dette) for å beskytte seg selv, sitt omdømme og sine materielle og immaterielle eiendeler. Selvstendig produktkonsulenten skal ikke foreta noen tiltak knyttet til kravet og søksmålet, med mindre Selskapet samtykker, og samtykke skal ikke urimelig holdes tilbake.

- E. **Gjeldende lov.** Gjeldende lov i Avtalen skal være norsk rett.
- F. **Foreldelse.** Selvstendig produktkonsulenter samtykker i at, uavhengig av enhver bestemmelse om foreldelse til det motsatte, ethvert krav eller søksmål som en Selvstendig produktkonsulent måtte ønske å reise mot dōTERRA for enhver handling eller unnlatelse knyttet til Avtalen må inngis innen ett (1) år fra datoen for den påståtte handling eller unnlatelse som gir grunnlag for kravet eller søksmålet. Unnlatelse av å reise slikt søksmål innen fastsatt tid skal fungere som foreldelse av alle krav mot dōTERRA for slik handling eller utelatelse. Selvstendig produktkonsulenten frafaller alle krav eller rettigheter til at andre foreldelsesbestemmelser skal gjelde.
- G. **Atskillelse.** Enhver bestemmelse i Avtalen som er forbudt, rettslig ugyldiggjort eller på annen måte gjort urettskraftig i en jurisdiksjon, er virkningsløs kun i omfang av forbudet, ugyldiggjøringen eller urettkraftigheten i denne jurisdiksjonen, og kun innenfor den jurisdiksjonen. Enhver forbudt, rettslig ugyldig eller urettskraftig bestemmelse i Avtalen vil ikke ugyldiggjøre eller gjøre urettskraftig noen annen bestemmelse i Avtalen, og heller ikke denne bestemmelsen i Avtalen blir ugyldiggjort eller gjort urettskraftig i noen annen jurisdiksjon.
- H. **Force Majeure.** Partene i Avtalen skal ikke være ansvarlig for feil eller forsinkelse i utførelsen av eventuelle forpliktelser forårsaket av forhold man ikke er herre over, flom, brann, krig eller samfunnsfiende.
- I. **Overskrifter.** Overskriftene i Avtalen er kun til bruk som referanse og skal ikke begrense eller på annen måte påvirke noen av vilkårene eller bestemmelsene i Avtalen.
- J. **Meddelelser.** Med mindre annet er oppgitt i Avtalen skal enhver meddelelse eller annen kommunikasjon som er forespurt eller tillatt å bli gitt i henhold til Avtalen være skriftlig og skal leveres personlig, sendes pr. telefaks eller sendes som rekommandert post eller ekspress, porto forhåndsbetalt. Med mindre annet er oppgitt i Avtalen skal meddelelser anses å være gitt når de leveres personlig, eller hvis de sendes pr. telefaks, en dag etter datoen for telefaksen, eller hvis de sendes per post, fem dager etter datoen for utsendelse til adressen til Selskapets hovedkontor eller til Selvstendig produktkonsulentens adresse som angitt på Selvstendig produktkonsulentavtaleskjemaet, med mindre det er mottatt melding om adresseendring av Selskapet. Selskapet skal ha rett til, som en alternativ meddelelsesmetode under dette punkt, å bruke e-post, Selskapets nettsider eller andre vanlige kommunikasjonskanaler med Selvstendig produktkonsulenter.