

dōTERRA® | EUROPE

Manual de politici

Secțiunea 1. Introducere	2
Secțiunea 2. Definiții generale	2
Secțiunea 3. Codul de Etică	4
Secțiunea 4. Înscrierea ca Distribuitor și Relația Distribuitorului cu Compania	5
Secțiunea 5. Achiziționarea de Produse	6
Secțiunea 6. Politica privind Returnarea Produselor	7
Secțiunea 7. Obligații și Limitări privind Vânzările Retail	9
Secțiunea 8. Înscrierea sau Sponsorizarea unui Distribuitor	9
Secțiunea 9. Politica de Plasare, Schimbare de Linie și Interdicție privind Schimbarea și Mutarea	11
Secțiunea 10. Planul de recompensare pentru vânzări	13
Secțiunea 11. Declarații referitoare la Produse	20
Secțiunea 12. Publicitate și Utilizarea Drepturilor de Proprietate Intelectuală ale Companiei	20
Secțiunea 13. Magazin de Vânzare cu Amănuntul, Vânzarea prin Stabilimente de Servicii și Politica privind Târgurile și Expozițiile	25
Secțiunea 14. Afacere Internațională	26
Secțiunea 15. Plata Taxelor	28
Secțiunea 16. Reclamații privind Răspunderea pentru Produse	28
Secțiunea 17. Utilizarea Autorizată a Informațiilor și Protecția Datelor Distribuitorului	29
Secțiunea 18. Limitarea Răspunderii	30
Secțiunea 19. Acțiuni Disciplinare	31
Secțiunea 20. Modificări ale Contractului	34
Secțiunea 21. Succesori și Reclamații	35
Secțiunea 22. Diverse	36

SECȚIUNEA 1: Introducere

Prezentul Manual de Politici dōTERRA® (Manual de Politici) a fost încorporat în și face parte din Termenii și Condițiile Contractului de Aderare Distribuitor. Prezentul Manual de Politici, Contractul de Aderare Distribuitor și orice Act Adicional de Înscriere pentru Companii reprezintă întregul acord („Contractul”) dintre dōTERRA („Compania”) și Distribuitor („Distribuitorul”). Contractul sau orice parte a acestuia poate fi modificat de către Companie în conformitate cu prevederile Contractului de Aderare Distribuitor.

Nerespectarea de către un Distribuitor a prevederilor prezentului Manual de Politici sau ale oricăror alte documente care conțin Contractul dintre Companie și Distribuitor poate avea, la latitudinea Companiei, una sau toate consecințele următoare: rezilierea Contractului de Aderare Distribuitor, pierderea dreptului de a sponsoriza alți Distribuitori, pierderea dreptului de a primi un Bonus, pierderea recunoașterii oficiale de către Companie și suspendarea sau încetarea altor drepturi și privilegii.

A. Misiunea Companiei dōTERRA: dōTERRA se angajează să împărtășească întregii lumi beneficiile de îmbunătățire a vieții ale uleiurilor esențiale cu Calitate Pură Terapeutică Certificată CPTG®. dōTERRA face acest lucru prin:

1. Descoperirea și dezvoltarea produselor pe bază de uleiuri esențiale de cea mai bună calitate din lume de către o rețea largă de botaniști, chimiști, cercetători și profesioniști în domeniul sănătății cu studii superioare și cu experiență;
2. Fabricarea produselor noastre pe bază de uleiuri esențiale la cele mai înalte standarde de calitate, puritate și siguranță utilizate în industrie;
3. Distribuirea produselor noastre prin intermediul Distribuitorilor care, lucrând de la domiciliu, prezintă, consiliaza și vând produsele dōTERRA; și
4. Furnizarea de oportunități educaționale pentru toți cei interesați să învețe cum pot fi utilizate uleiurile esențiale cu Calitate Pură Terapeutică Certificată CPTG pentru menținerea unui stil de viață sănătos.

B. Valorile Companiei dōTERRA: dōTERRA își va desfășura activitatea astfel încât să aibă o influență pozitivă pentru fiecare persoană, client, consultant, angajat, vânzător și partener cu care intră în contact, prin:

1. Desfășurarea activității noastre cu onestitate și integritate absolută;
2. Tratarea tuturor oamenilor cu bunătate și respect;
3. Realizarea interacțiunilor noastre cu ceilalți într-un spirit de serviciu și grijă;
4. Muncă și gestionarea utilizării resurselor companiei cu înțelepciune;
5. Întreținând un mediu de lucru pozitiv prin zâmbete, râs și bună dispoziție;
6. Fiind recunoscători pentru succes și recunoscând meritele celorlalți; și prin
7. Prin generozitatea pe care o arătăm celor mai puțin norocoși din comunitatea noastră și din întreaga lume.

SECȚIUNEA 2: Definiții generale:

Activ: un Consultant care a cumpărat produse dōTERRA în ultimele douăsprezece luni. Reactivarea unui Consultant sau Membru se definește ca un Consultant sau Membru care plasează o comandă după 12 perioade de calcul al comisioanelor de o lună, socotite din ultima zi a lunii în care acesta plasase ultima sa comandă.

Taxă de reînnoire anuală: o taxă care trebuie plătită de un Consultant către Companie pentru reînnoirea contractului său de Distribuitor, în fiecare an, la data aniversării înscrierii Consultantului.

Formular Anexă pentru Companii: un document suplimentar anexat la Contractul de Aderare Distribuitor. Formularul Anexă pentru Companii trebuie completat și semnat de către un parteneriat, o corporație sau o altă persoană juridică (vezi Corporație) care se înscrie pentru a deveni Consultant. Formularul Anexă pentru Companii trebuie să includă toate Persoanele care sunt parteneri, acționari, factori decizionali, directori executivi, beneficiari, administratori sau membri ai unei Corporații.

Companie: Companie sau „dōTERRA” înseamnă dōTERRA Global Limited sau orice cesionar legal, succesor, filială sau entitate afiliată, indiferent de poziția sa geografică.

Creditul Companiei: Creditul Companiei este soldul contului de încasări al unui Consultant. Creditul Companiei poate fi utilizat pentru a achiziționa produse (cf. Credit pentru produse).

Contract: acordul dintre un Consultant și Companie, care include acest Manual de politici și Contractul de Aderare Distribuitor, împreună cu Formularul Anexă pentru Companii.

Corporație: orice entitate comercială, cum ar fi o corporație, un parteneriat, o societate cu răspundere limitată sau o altă formă de organizare comercială constituită juridic în baza legilor din jurisdicția în care a fost înființată.

Client: termenul „Client” desemnează o Persoană care cumpără produse, dar nu participă la Planul de recompensare dōTERRA și include Membrii.

Activitate de Distribuitor: Activitatea de Distribuitor este un alt termen pentru activitatea comercială a oricărui Consultant, desfășurată în baza relației contractuale a Consultantului cu Compania.

Proprietate intelectuală dōTERRA: Proprietatea intelectuală dōTERRA se referă la orice proprietate intelectuală pe care dōTERRA Holdings, LLC sau o companie afiliată acesteia o deține sau asupra căreia aceasta are un drept de utilizare, inclusiv, dar fără limitare la mărci comerciale, denumiri comerciale, mărci de servicii, nume de domenii, drepturi de autor și conținutul publicațiilor sale, indiferent dacă sunt înregistrate sau nu la autoritățile guvernamentale de resort.

Linie Descendentă: un alt termen pentru Organizație.

Nou înscris: un Consultant sau Client înscris de un alt Consultant.

Enroller: calitatea de Enroller conferă unui Consultant dreptul de a se califica pentru Rangurile și Bonusurile Fast Start din Planul de recompensare pentru vânzări. De asemenea, Enrollerii au posibilitatea să identifice Sponsorul unui Consultant nou, din cadrul Organizației Enrollerului. Un Enroller poate fi și Sponsor (cf. Sponsor).

Spital: orice spital, centru medical sau de tratament, sanatoriu, cămin de bătrâni, centru de recuperare sau altă instituție ori loc similar.

Piață locală: o țară sau un grup de țări desemnat(ă) de Companie.

Programul de Recompensare a Loialității: Programul de Recompensare a Loialității (LRP) este un program pentru comandarea de produse, în cadrul căruia un Consultant sau Membru poate configura livrări lunare automate de produse dōTERRA și care poate califica un Consultant pentru primirea de Credite pentru produse și alte beneficii din Planul de recompensare pentru vânzări.

Piață locală deschisă: o țară sau regiune geografică desemnată în scris de către Companie ca fiind oficial deschisă pentru activitățile comerciale ale dōTERRA.

Organizație: grupul de Consultanți sponsorizați din lanțul de sponsorizare directă și Linia Descendentă aferentă a unui Consultant, în limita nivelurilor eligibile pentru comisioane.

Persoană: o persoană fizică, o corporație, un parteneriat sau o altă persoană juridică.

Ranguri: titluri (niveluri) obținute de Consultanți și acordate acestora în structura Planului de recompensare pentru vânzări al Companiei, incluzând: Consultant, Manager, Director, Executive, Elite, Premier, Silver, Gold, Platinum, Diamond, Blue Diamond și Presidential Diamond. Rangurile sunt obținute și determinate în fiecare perioadă de calcul al comisioanelor de o lună.

Manualul de politici: acest document care constituie parte integrantă a Contractului.

Afirmații despre produse: afirmații privind eficacitatea sau efectul produselor dōTERRA. Afirmațiile despre produse sunt reglementate prin legi și organisme guvernamentale din țara în care se află sediul social al dōTERRA, incluzând Administrația americană pentru alimente și medicamente și Comisia federală pentru comerț sau agențiile guvernamentale similare din jurisdicția Consultantului.

Credite pentru produse: Creditele pentru produse sunt puncte care nu pot fi preschimbate în bani și care pot fi utilizate pentru cumpărarea unor produse desemnate de Companie. Creditele pentru produse sunt acordate în cadrul LRP și, la discreția Companiei, către Consultanții și Clienții merituosi. Utilizarea Creditelor pentru produse nu se asociază cu niciun Volum Personal sau Volum Organizațional (cf. Creditul Companiei).

Resursă pentru vânzări: orice material, fie el tipărit fizic sau digital, utilizat în activitățile de ofertare sau vânzare a produselor Companiei, recrutare a Consultanților sau Clienților potențiali sau formare a Consultanților, care face referire la Companie, la produsele Companiei, la Planul de recompensare pentru vânzări sau la Proprietatea intelectuală dōTERRA.

Sponsor: un Consultant care are un alt Consultant plasat direct sub el în Organizația sa (cf. Enroller).

Consultant: o persoană având calitatea de antreprenor independent autorizat de Companie să cumpere și să vândă cu amănuntul produse către Clienți, să recruteze alți Consultanți și să primească bonusuri și comisioane potrivit cerințelor din Planul de recompensare pentru vânzări. Relația dintre Consultant și Companie este reglementată prin Contract. O Activitate de Distribuitor poate include mai multe Persoane în calitate de co-titulari. În astfel de cazuri, termenul Consultant se referă colectiv la toate Persoanele, deși fiecărei Persoane îi revin individual toate drepturile și obligațiile Consultantului. Reactivarea unui Consultant

se definește ca un Consultant care plasează o comandă după 12 perioade de calcul al comisioanelor de o lună, socotite din ultima zi a lunii în care acesta plasase ultima sa comandă.

Contract de Aderare Distribuitor: cererea în format tipărit sau electronic de a deveni Consultant, care, din momentul acceptării sale de către Companie, este parte integrantă din Contractul între Consultant și Companie.

Membru: un Membru este o Persoană care cumpără produse la preț redus. Un Membru nu primește bonusuri prin Planul de recompensare dōTERRA. Cu toate acestea, un Membru poate beneficia de reduceri pentru volum la comandarea de produse, prin Programul de Recompensare a Loialității dōTERRA. Reactivarea unui Membru se definește ca un Membru care plasează o comandă după 12 perioade de calcul al comisioanelor de o lună, socotite din ultima zi a lunii în care acesta plasase ultima sa comandă.

Contract de Aderare Client Wholesale: cererea în format tipărit sau electronic de a deveni Membru.

SECȚIUNEA 3: Codul de Etică

dōTERRA așteaptă și impune echipei sale independente de vânzări să respecte cele mai înalte standarde de comportament etic. Distribuitorii dōTERRA vor respecta următorul comportament etic atunci când prezintă persoanelor și atunci când reprezintă Compania și produsele acesteia. Încălcarea standardelor comportamentale din acest Manual de Politici, inclusiv din Codul de Etică, poate supune Distribuitorul la acțiuni disciplinare din partea Companiei în funcție de viziunea Companiei cu privire la semnificația încălcării. Următoarele standarde ajută la asigurarea unui standard de excelență uniform în întreaga organizație dōTERRA. Toți Distribuitorii:

- A. Vor fi respectuoși față de fiecare persoană în timpul desfășurării activității lor dōTERRA.
- B. Se vor purta și își vor desfășura activitățile de afaceri într-un mod etic, moral, legal și cinstit din punct de vedere financiar. Distribuitorii nu se vor angaja în activități și comportamente care prezintă lipsă de respect sau jenă față de dōTERRA, conducere, angajați, ei înșiși sau alți Distribuitori.
- C. Se vor abține de a la face declarații negative sau disprețuitoare despre alte companii, angajații sau produsele acestora.
- D. Se vor abține de a la face declarații negative sau disprețuitoare despre alți Distribuitori dōTERRA.
- E. Vor fi autentici în prezentarea produselor dōTERRA. Nu vor susține că produsele dōTERRA vindecă, tratează sau previn orice boală sau diagnostic sau nu vor susține că sunt terapeutice, curative sau alte declarații exagerate.
- F. Vor acorda sprijin și încurajare clienților pentru a se asigura că experiența acestora cu dōTERRA este semnificativă și plină de satisfacții. Distribuitorii vor oferi sprijin și instruire adecvată celor pe care îi sponsorizează și care sunt în Organizația lor.
- G. Vor preda cu exactitate și vor prezenta Planul dōTERRA de Remunerare a Vânzătorilor. Vor fi sinceri în explicarea veniturilor care se pot câștiga în cadrul Planului de Remunerare a Vânzătorilor. Distribuitorii nu vor utiliza veniturile proprii ca o indicație a potențialului succes al altui utilizator și nu vor utiliza plățile compensatorii ca materiale de marketing.
- H. Vor respecta toate politicile și procedurile dōTERRA, așa cum sunt prezentate în acest Manual de Politici, precum și în celelalte documente contractuale și așa cum pot fi modificate pe viitor.

SECȚIUNEA 4: Înscrierea ca Distribuitor

Relația cu Distribuitorii este cea mai valoroasă relație la dōTERRA. Compania are deosebită plăcere să se alăture echipei de Distribuitori pentru a prezenta și oferi produsele noastre de îmbunătățire a vieții și oportunitatea noastră.

A. Înscrierea ca Distribuitor. Pentru a deveni Distribuitor dōTERRA, fiecare solicitant trebuie:

1. Să plătească o taxă nerambursabilă de înscriere de 20 €, exclusivă de TVA, care acoperă costurile Companiei de a furniza Distribuitorului materialele și informațiile necesare privind produsele și serviciile, programele, politicile și procedurile Companiei și aspectele conexe.
2. Să transmită un exemplar completat adecvat al Contractului de Aderare Distribuitor;
3. Să aibă peste 18 ani și să aibă capacitatea de a încheia Contractul.

B. Cereri Incorecte. O cerere incompletă, incorectă sau frauduloasă va fi considerată invalidă de la bun început.

C. Efectul Obligatoriu al unui Membru al unei Rețele de Distribuție. În cazul în care există una sau mai multe Persoane care vor face parte dintr-o Rețea de Distribuție în calitate de co-solicitanți, acțiunea, consimțământul sau acceptarea de către una dintre acestea angajează întreaga Rețea de Distribuție.

D. Obligația de a Susține Informații Exacte. Pentru a vă asigura că Compania deține cele mai recente informații, Distribuitorii trebuie să informeze Compania cu privire la modificările aduse formularelor și atașărilor. Modificările propuse ale informațiilor personale vor fi transmise în baza unui nou Contract de Aderare Distribuitor sau a unui Act Adicional de Înscriere pentru Companii, cu cuvântul „Modificat” scris în partea de sus. Toate părțile din cadrul Rețelei de Distribuție vor semna contractul modificat înainte de a-l transmite Companiei.

E. Actul Adicional de Înscriere pentru Companii. O Companie poate deveni Distribuitor dōTERRA trimițând, împreună cu Actul Adicional de Înscriere pentru Companii, copiile conforme cu originalul ale documentelor de înmatriculare, împreună cu orice alte documente conexe pe care Compania le va solicita. Directorul, agentul sau reprezentantul autorizat va semna Contractul de Aderare Distribuitor. Înscrierea unei Companii sau a unei Persoane Fizice Autorizate (P.F.A) nu se poate face online. Spitalele nu pot fi înrolate în absența permisiunii scrise din partea autorităților de reglementare sau a departamentelor juridice.

F. Durata Contractului și Reînnoirea Contractului. Termenul Contractului este de un an de la data la care este depus la dōTERRA. Dacă Distribuitorul nu notifică Companiei intenția sa de a nu reînnoi sau dacă Contractul nu este reziliat de către Companie sau de către Distribuitor, Contractul este reînnoit automat în fiecare an la data aniversării anuale pentru încă un an. Distribuitorul este de acord să plătească o taxă anuală de reînnoire la sau înainte de data aniversării acceptării cererii. Distribuitorul este de acord și autorizează Compania să perceapă automat o sumă de 15 € pe an, exclusiv de TVA, la data aniversării reînnoirii Contractului cu Compania. Un Distribuitor care nu are Linie de Business în aval la data reînnoirii va fi reînnoit cu titlul de Client Wholesale și este de acord să se supună Contractului de Aderare Client Wholesale. Compania poate alege să adauge Taxa Anuală de Reînnoire la următoarea comandă de produse. Taxa Anuală de Reînnoire ajută Compania să furnizeze Distribuitorului materialele și informațiile necesare privind produsele și serviciile, programele, politicile și procedurile Companiei și aspecte conexe. Taxa Anuală de Reînnoire acoperă, de asemenea, costurile tuturor corespondențelor directe ale Companiei.

G. Interdicția de a Deține mai Multe Conturi Simultan. Un Distribuitor nu poate avea simultan sau să fie co-solicitant a mai mult de un cont sau să dețină simultan beneficii în contul unui Client Wholesale. Un beneficiu include, dar nu este limitat la, orice drept de proprietate; orice drepturi de prezentare sau de beneficii viitoare, financiare sau de altă natură; drepturi de cumpărare la prețuri cu ridicata; recunoaștere; sau alte beneficii corporale sau necorporale asociate unui Distribuitor sau unui Client Wholesale. Soții trebuie să facă parte din același cont de Distribuitor și nu pot avea mai mult de un cont sau deține simultan beneficii într-un cont de Client Wholesale între ei. Proprietarul unei afaceri nu poate

avea un cont de Distribuitor în numele afacerii și un cont de Distribuitor separat sau, în același timp, să dețină beneficii într-un cont de Client Wholesale în numele proprietarului sau al unei alte companii. O excepție de la această regulă este Contul Presidential Diamond Multiplier. Vezi Secțiunea 10.B.3.

- H. Relația de Contractant Independent dintre Distribuitor și Companie.** Distribuitorul este un contractant independent și nu un angajat, agent, partener, reprezentant legal sau francizat al dōTERRA. Distribuitorul nu este autorizat să și nu își va asuma nicio datorie, cheltuială sau obligație și nu va deschide niciun cont bancar în numele sau pentru dōTERRA. Distribuitorii au dreptul de a-și stabili propriul program de lucru și, de asemenea, de a controla modul și mijloacele prin care își desfășoară activitățile dōTERRA, sub rezerva respectării Contractului. Distribuitorii sunt singurii responsabili pentru plata tuturor cheltuielilor efectuate, incluzând, dar fără a se limita la cheltuielile de deplasare, masă, cazare, activități de secretariat, birou, convorbiri telefonice la distanță și alte cheltuieli. Distribuitorii sunt răspunzători personal pentru orice impozite și taxe impuse de lege, inclusiv impozitul pe venit, contribuțiile de asigurări sociale și colectarea și plata corespunzătoare a TVA din vânzări și Bonusuri și vor păstra toate înregistrările corespunzătoare necesare pentru a asigura evaluarea și plata corespunzătoare a acestor impozite și taxe. Distribuitorii nu sunt tratați ca angajați ai Companiei în scopuri fiscale sau în sensul dreptului muncii și recunosc și convin că Compania nu este responsabilă de reținerea la sursă și nu va reține sau deduce din Bonusuri niciun fel de taxe, cu excepția cazului în care respectiva reținere devine obligatorie din punct de vedere legal. Distribuitorii sunt obligați să respecte toate acordurile de colectare și remitere a impozitului pe vânzări între Companie, toate jurisdicțiile corespunzătoare de impozitare și toate regulile și procedurile aferente.
- I. Recunoaștere din partea Companiei.** Compania poate alege să recunoască Distribuitorii la evenimentele selectate și în diverse publicații, inclusiv convenții și reviste. Recunoașterea se va baza pe criterii și standarde adoptate și modificate, din când în când, de către Companie. Compania va recunoaște, de regulă, Distribuitorii la cel mai înalt Rang pe care l-au obținut timp de cel puțin trei dintre cele mai recente 12 luni, cu excepția realizării primului Rang.

SECȚIUNEA 5: Achiziționarea de Produse

- A. Lipsa Obligativității de a Achiziționa Produse.** O Persoană nu este obligată să achiziționeze niciun produs pentru a deveni sau a continua în calitate de Distribuitor sau Client dōTERRA.
- B. Autorizația de a Revinde Produse dōTERRA.** Numai Distribuitorii pot achiziționa produse dōTERRA pentru revânzare.
- C. Achiziționarea Produselor în Scopul Exclusiv al Calificării pentru Bonusuri este Interzisă.** Oportunitatea dōTERRA este construită pe vânzările cu amănuntul către consumatorul final. Compania încurajează Distribuitorii să achiziționeze doar inventarul pe care aceștia sau familiile lor le vor consuma personal, le vor folosi ca instrument de vânzare sau le vor revinde altora pentru consumul final. Este interzisă achiziționarea de produse exclusiv în scopul colectării de Bonusuri. Distribuitorii nu vor achiziționa stocuri care să depășească în mod nejustificat cantitatea ce poate fi revândută, folosită ca instrument de vânzări sau consumată într-o perioadă rezonabilă de timp. Compania își păstrează dreptul de a limita cantitatea de achiziții pe care Distribuitorul o poate face în cazul în care, în opinia sa, consideră că aceste achiziții sunt efectuate în primul rând în scopuri de calificare în loc de consum sau de revânzare. În plus, Compania își rezervă dreptul de a recupera Bonusurile plătite în cazul în care Compania descoperă că Bonusurile au fost generate în baza a ceea ce Compania consideră că sunt vânzări efectuate cu încălcarea Contractului.
- D. Utilizarea Căștilor de Credit.** Distribuitorii sunt descurajați să-și folosească propriile carduri de credit pentru a cumpăra produse pentru un alt Distribuitor sau pentru un client. Distribuitorii nu vor utiliza propriile cărți de credit pentru a cumpăra produse pentru un alt Distribuitor sau pentru un Client care a fost înscris în Companie cu mai puțin de 30 de zile în urmă. Distribuitorii nu pot plasa o comandă de produse utilizând cartea de credit a unei alte persoane fără permisiunea scrisă a proprietarului cărții de credit. În acele cazuri rare în care este necesar să cumpărați un produs pentru un alt Distribuitor sau Client, Compania trebuie să primească permisiunea scrisă din partea Distribuitorului sau a Clientului pentru care este plasată comanda produsului. Neprezentarea acestei permisiuni la cererea

Companiei poate duce la anularea vânzării, pierderea Bonusurilor rezultate din vânzare și alte acțiuni disciplinare, după cum se prevede în Secțiunea 19.

- E. Reambalarea este Interzisă.** Distribuitorii nu pot imprima propriile etichete sau reambala produsele dōTERRA. Produsele trebuie vândute doar în ambalajele originale. De exemplu, Distribuitorii nu pot revinde părți individuale dintr-un kit separat de ambalajul original al kitului, cu excepția cazului în care Compania a stabilit un preț cu ridicata pentru fiecare parte. De asemenea, Distribuitorii nu pot publica utilizarea de uleiuri dōTERRA ca ingrediente pentru produse non-dōTERRA, cum ar fi componente ale unui produs separat sau ingrediente în rețete alimentare, fără acordul scris al Companiei. Utilizarea numelui dōTERRA de către un Distribuitor este reglementată de Secțiunea 12 din prezentul Manual de Politici.
- F. Comisioane de Plată Neloiale.** Distribuitorii au responsabilitatea de a restitui Companiei costul redistribuirii plăților sau obținerii în alt mod a plăților de la Distribuitori, ce sunt returnate Companiei pentru fonduri insuficiente. Aceștia își asumă obligația de a despăgubi Compania în cel mult 5 zile lucrătoare de la data efectuării cheltuielilor.
- G. Comenzi de tip Will Call.** Compania va avea opțiunea de a expedia o comandă plasată de către un Distribuitor în cazul în care nu a fost preluată din orice motiv în termen de 20 de zile de la plasarea comenzii. Compania va evalua costurile acestei livrări către Distribuitor ca și cum comanda ar fi fost inițial plasată ca o comandă ce trebuie expediată. Perioada de preluare variază în funcție de piața locală. Consultați Centrul de Will Call corespunzător pieței locale din care a fost comandat produsul.

SECȚIUNEA 6: Politica privind Returnarea Produselor

A. Retururi de Produse în 30 de zile.

- dōTERRA va restitui sută la sută (100%) din prețul de cumpărare (plus taxa aplicabilă, dacă este plătită în avans) pentru produsele Comercializate în Prezent și care sunt returnate de către Distribuitor sau un Client în termen de treizeci (30) zile de la data livrării de către Companie. Distribuitorii au aceleași drepturi de rambursare de 30 de zile ca și Clienții Retail, iar termenii de rambursare compleți sunt prevăzuți în prezentul Contract.
- dōTERRA va oferi Puncte Credit de 100% (100%) din prețul de cumpărare (plus taxa aplicabilă în cazul plății anticipate) sau o rambursare de 90% din prețul de achiziție (plus taxa aplicabilă dacă este preplătită) pentru produsele care nu sunt Comercializate în Prezent (vezi Secțiunea 6.D.), care sunt returnate de către un Distribuitor sau Client în termen de (30) de zile de la livrare, mai puțin costurile de transport și Bonusurile plătite.

B. Retur în termen de treizeci și una (31) până la nouăzeci (90) de zile de la cumpărare. În termen de treizeci și una (31) până la nouăzeci (90) de zile de la data achiziționării, dōTERRA va oferi Puncte Credit de sută la sută (100%) sau o rambursare de 90% din prețul de cumpărare (plus taxa aplicabilă, dacă este preplătită) pentru produsele Comercializate în Prezent care sunt returnate de către un Distribuitor sau un Client, mai puțin costurile de expediere și Bonusurile plătite.

C. Retur în termen de nouăzeci și una (91) de zile până la (12) luni de la data achiziționării. Între 91 de zile și până la douăsprezece (12) luni de la data achiziționării, dōTERRA va oferi Puncte Credit de 90% sau o rambursare de (90%) din prețul de cumpărare (plus taxa aplicabilă, dacă este preplătit) pentru produsele Comercializate în Prezent returnate de către un Distribuitor sau un Client, mai puțin costurile de expediere și Bonusurile plătite (excluzând ofertele cu timp limitat și articolele expirate).

D. Comercializate în Prezent. Produsele și Suportul pentru Vânzare sunt considerate „Comercializate în Prezent” dacă îndeplinesc următoarele cerințe: 1) nu sunt utilizate; 2) ambalajul și etichetele nu au fost modificate sau deteriorate; 3) produsele care sunt livrate în ambalaj sigilat sau protejat și care, în cazul în care nu sunt sigilate sau desfăcute, nu pot fi revândute din motive de sănătate sau igienă (de exemplu uleiurile esențiale) au fost deschise sau desigilate sau scoase din ambalaj; 4). produsul și ambalajul sunt într-o astfel de stare încât este o practică comercială rezonabilă în bransă de a vinde marfa la preț întreg;

5) produsul nu este expirat; și 6) produsul conține eticheta actuală dōTERRA. În plus, în scopul Secțiunii 6) B și Secțiunii 6.C de mai sus, produsele nu vor fi considerate Comercializate în Prezent în cazul în care Compania anunță înainte de achiziție că produsele sunt sezoniere, întrerupte, în oferte cu timp limitat sau sunt produse promoționale speciale care nu fac obiectul Politicii de Returnare.

- E. Returnarea Produselor Deteriorate sau Incorect Expediate.** dōTERRA va schimba sau va rambursa produsele în cazul în care produsele returnate au fost primite de către Distribuitor sau de către Client în stare necorespunzătoare sau au fost trimise incorect. Aceste produse vor fi returnate în termen de cincisprezece (15) zile de la primire. Ori de câte ori este posibil, produsele returnate vor fi înlocuite cu produse nedeteriorate. Cu toate acestea, atunci când schimbul nu este posibil, Compania își rezervă dreptul de a emite o rambursare pentru valoarea produselor schimbate.
- F. Obligația de a Păstra Numărul de Comandă de Vânzare.** Pentru ca societatea să recupereze corect Bonusurile aplicabile pentru produsele returnate, trebuie păstrat numărul original de comandă de vânzare de pe factură. Acest număr trebuie furnizat Companiei în momentul în care se solicită rambursarea.
- G. Returnarea Kiturilor.** Produsele achiziționate ca parte a unui kit sau pachet vor fi returnate ca un kit întreg.
- H. Alternative de Rambursare.** Forma de rambursare se va baza pe procedurile de plată pe piața locală și pe forma inițială de plată. Rambursările vor fi plătite exclusiv plătitorului original.
- I. Procedura de Returnare.** Pentru a obține rambursarea produselor sau a Suportului pentru Vânzări, un Distribuitor trebuie să respecte aceste proceduri:
1. Numărul de retur va fi primit înainte de returnarea expedierii către Companie. Acest număr poate fi obținut fie prin telefon fie în scris, iar expedierea efectivă a returului va fi însoțită de numărul Distribuitorului.
 2. Compania va pune la dispoziția Distribuitorului procedurile și locația corectă pentru returnarea produselor sau a Suportului pentru Vânzări. Toate costurile de expediere vor fi plătite de către Distribuitor.
 3. Această procedură de retur/rambursare poate varia în funcție de jurisdicțiile în care legea impune diverse cerințe de răscumpărare. Legile aplicabile pot dicta termenii politicii de rambursare. Procedurile de retur/rambursare dōTERRA nu afectează drepturile legale ale Distribuitorului.
- J. Dreptul Companiei de a Recupera Bonusurile Necâștigate.** Bonusurile sunt plătite Distribuitorilor în baza achiziției produselor Companiei de către Clienți sau de către membrii Organizației din aval a acestora. Când produsele sunt returnate, Compania are dreptul de a recupera Bonusurile ce au fost plătite în baza achiziționării produselor returnate. Compania poate recupera aceste Bonusuri prin solicitarea ca Distribuitorul să plătească direct Companiei sau Compania poate reține valoarea Bonusului din plata viitoarelor Bonusuri, la latitudinea Companiei.
- K. Returnarea Suporturilor Personalizate pentru Vânzări.** Suporturile Personalizate pentru Vânzări nu pot fi returnate sau rambursabile, cu excepția Suporturilor Personalizate pentru Vânzări cu erori de imprimare. Aceste suporturi de vânzări vor fi returnate în termen de treizeci de zile și în conformitate cu Politica de Returnare a Produselor.
- L. Returnarea Fondurilor pentru Plățile Efectuate de pe Cardurile de Credit.** Distribuitorii trebuie să returneze produsele conform politicilor de schimb de produse și de returnare ale Companiei mai degrabă decât să efectueze o returnare a plăților efectuate de pe cardul de credit. În cazul returnării fondurilor, Compania are dreptul de a recupera Bonusurile plătite în baza produselor asociate cu returnarea fondurilor.

SECȚIUNEA 7: Obligații și Limitări privind Vânzările cu Amănuntul

- A. Drepturi de retragere.** Legea română privind protecția consumatorilor impune Distribuitorilor care au vândut un produs unui Client Retail să ofere o garanție de 14 zile de restituire a banilor. Aceasta înseamnă că Distribuitorii trebuie, din orice motiv și la cerere, să restituie integral cumpărătorului

prețul de achiziție. Cumpărătorul trebuie să solicite returnarea în termen de 14 zile de la livrare și să returneze produsele. Termenii de rambursare compleți sunt stipulați în chitanța de vânzare furnizată de dōTERRA pentru uzul Distribuitorilor, iar aceștia se vor familiariza cu termenii respectivi și vor vinde produse numai conform acelor termeni.

Compania încurajează Distribuitorii să onoreze cererile de rambursare sau de schimb de produse, chiar la mai mult de 14 zile de la livrare. Compania sprijină această politică prin furnizarea unei Politici generoase de Returnare a Produselor prevăzută la Secțiunea 6.

B. Datoria de a Furniza Chitanțe. Distribuitorii trebuie să furnizeze cumpărătorului o chitanță de vânzare completată la momentul vânzării.

1. Pe fața facturii de vânzare cu amănuntul se vor completa articolele comandate, valoarea vânzării, precum și numele, adresa și numărul de telefon al cumpărătorului.
2. Pe verso-ul facturii de vânzare cu amănuntul se va completa data vânzării, numele Distribuitorului, adresa și numărul de telefon.
3. Distribuitorii vor păstra copii ale tuturor facturilor de vânzări cu amănuntul la dosar timp de cel puțin zece ani. Valoarea impozitului pe vânzări colectat va fi înregistrată pe formularul facturii de vânzare cu amănuntul.

SECȚIUNEA 8: Înscrierea sau Sponsorizarea unui Distribuitor

A. Obligația de a Accepta Responsabilitățile Contractuale. Înainte ca un Distribuitor să poată acționa în calitate de Enroller sau Sponsor, acesta trebuie să îndeplinească toate cerințele și să accepte toate responsabilitățile descrise în Contract.

B. Plasare. Distribuitorul poate trimite Persoane Companiei în calitate de solicitanți pentru a deveni Distribuitori. Un solicitant care devine Distribuitor este plasat în Organizația Enroller-ului înscris pe formularul Contractului de Aderare Distribuitor.

C. Formarea și Sprijinirea Organizației. Pentru a fi un Enroller sau un Sponsor de succes, Distribuitorul își va asuma obligații de instruire și suport pentru Distribuitorii din Organizația sa. Succesul unui Distribuitor poate veni numai prin vânzarea sistematică a produselor Companiei către clienții cu amănuntul și prin vânzarea de produse de către alți Distribuitori din cadrul Organizației sale.

D. Piețe Locale Deschise. Un Distribuitor are dreptul să înscrie sau să sponsorizeze alți Distribuitori numai pe Piețele Locale Deschise. Vezi Secțiunea 14.

E. A deveni un Enroller sau Sponsor de Succes. Pentru a fi un Enroller sau un Sponsor și lider de succes, un Distribuitor trebuie să îndeplinească următoarele responsabilități:

1. Să ofere Organizației sale o pregătire regulată pentru vânzări și organizare, îndrumare și încurajare. Un Enroller sau un Sponsor trebuie să mențină contactul cu toți membrii din Organizația sa și să fie disponibil pentru a răspunde la întrebări. Dacă aveți un lider la un nivel ierarhic înalt în organizația dvs, comunicarea cu persoane din organizația liderului, trebuie să aibă loc prin liderul situat la nivel ierarhic înalt;
2. Să depună toate eforturile în calitate de Distribuitor pentru a se asigura că toți Distribuitorii din Organizația sa înțeleg și respectă în mod corespunzător termenii și condițiile Contractului, precum și legile și reglementările naționale și locale aplicabile;
3. Să Intervină în orice dispută ce poate apărea între un consumator și unul dintre Distribuitorii din Organizația sa și să încerce să soluționeze disputa cu promptitudine și în mod amiabil;
4. Să asigure formarea pentru a se asigura că vânzările de produse și întâlnirile de prezentare a oportunității organizate de Organizația Distribuitorului sunt efectuate în conformitate cu Contractul și cu legile și regulamentele aplicabile;

5. Să soluționeze cu promptitudine orice litigiu între Distribuitor, alți Distribuitori și Organizația Distribuitorului; și

6. Să răspundă la comunicări într-un interval de timp rezonabil și să educe Distribuitorii pe care îi înscrie și sponsorizează cu privire la Politicile Companiei.

F. Obligațiile Enrollerului și Sponsorului. Enrollerii și sponsorii au responsabilitatea și datoria specială de a se asigura că acțiunile sau omisiunile lor nu cauzează sau duc la pierdere, prejudiciere sau impediment pentru orice persoană din cadrul Organizației lor sau din Companie și vor acționa cu promptitudine pentru a rectifica orice astfel de pierdere, prejudiciu sau impediment.

În momentul înscrierii, Enrollerii se vor asigura că persoanele care se înscriu sunt informate despre cine va fi Enrollerul lor. Distribuitorii nu vor lăsa desemnarea înrolării unui nou Distribuitor în sarcina liniei ierarhice superioare sau a unei alte persoane.

G. Reorganizarea Întregii sau a unei Părți a unei Organizații. Compania își rezervă dreptul de a muta sau de a reorganiza o Organizație sau părți ale acesteia de la Enrollerii sau Sponsorii care încalcă termenii prezentului Manual de Politici sau care se angajează sau sunt implicați în comportamente imorale, după cum va stabili Compania la latitudinea sa. Nimic din prezenta prevedere nu obligă Compania să întreprindă acțiuni sau să renunțe la drepturi prin amânarea sau refuzul de a proceda în acest mod.

Exemple de comportament imorale pot include, dar nu se limitează la: avansuri sau comunicări sexuale neadecvate, neachitarea datoriilor, faliment, vătămare fizică, pagube sau abuz, furt și intruziune în relațiile familiale.

Compania va transmite o notificare prealabilă de 30 de zile oricărui Enroller sau Sponsor a cărui Organizație este mutată sau reorganizată.

H. Înregistrarea unui Client Wholesale. Un Distribuitor poate, de asemenea, prezenta Companiei clienți care se vor înscrie ca Clienții Wholesale. Un Client Wholesale nu participă la sistemul de tranzacționare, dar un Distribuitor poate fi remunerat în baza planului de remunerare pentru produsele achiziționate de către Clienții Wholesale introduși de către Distribuitor. Distribuitorii trebuie să cunoască faptul că, pentru a se înscrie ca Clienți Wholesale dōTERRA, fiecare dintre aceștia:

1. Va plăti o taxă de înscriere nerambursabilă de 20,00 €, exclusivă de TVA.
2. Va depune la Companie un formular de Cerere de Înscriere ca Client Wholesale, completată adecvat; și
3. Trebuie să aibă vârsta legală conform legislației locului de reședință și să aibă capacitatea de a încheia Contractul cu Clienții Wholesale.

Spitalele nu pot fi Client Wholesale în absența aprobării scrise a autoritatilor de reglementare sau a departamentelor juridice.

SECȚIUNEA 9: Politica de Plasare, Schimbare de Linie și Interdicție privind Schimbarea și Mutarea

A. Plasare inițială. În momentul în care este înscris un nou Distribuitor, Enrollerul noului Distribuitor poate plasa noul Distribuitor oriunde în Organizația Enrollerului.

B. Modificarea Plasării după Înscriere

1. În sau înainte de a zecea (10) zi a lunii calendaristice ulterior înscrierii noului Distribuitor în Companie, Enrollerul poate muta noul Distribuitor o singură dată oriunde în Organizația sa (nu în afara Organizației sale), sub rezerva aprobării de către Companie.
2. După expirarea perioadei de mai sus, Distribuitorul se află în poziția finală, iar Compania nu aprobă, de regulă, cererile de plasare a Distribuitorilor în altă parte în cadrul Organizației.

- a. Alte modificări ale plasărilor sunt rare și trebuie aprobate în scris în mod expres de Comitetul pentru Excepții al Companiei.
 - b. Înainte de a autoriza schimbarea unei plăsări, Compania va lua în considerare, printre altele, următoarele
 - i. Dacă Distribuitorul care trebuie mutat nu a fost activ timp de cel puțin șase luni (doisprezece luni pentru Silver sau mai sus),
 - ii. Dacă Distribuitorul care trebuie mutat obține consimțământul scris al Enrollerilor care sunt la trei niveluri deasupra Distribuitorului și al Sponsorilor care sunt la șapte niveluri deasupra Distribuitorului
 - iii. Dacă schimbarea va determina avansarea în rang,
 - iv. Dacă va avea loc o schimbare a plăților bonusurilor istorice,
 - v. Dacă Distribuitorul a încălcat Contractul
 - vi. Efectul modificării Organizației, și
 - vii. Orice alte date relevante.
 - c. Un Distribuitor calificat Presidential Diamond care înscrie personal un nou Distribuitor care obține rangul de Premier în termen de trei luni de la înscriere va avea dreptul să plaseze noul înscris oriunde sau sub orice Distribuitor între Sponsorul curent și Enroller. Această cerere poate fi făcută după ce Enrollerul completează formularul Premier Move sau înainte de a 10-a zi a lunii calendaristice următoare noului Premier platit ca Premier. Aceasta mișcare poate fi făcută chiar dacă a fost anterior făcută o schimbare de plasare următoare înscrierii. Pentru scopul calculării a trei luni în acest paragraf, număratoarea inversă începe când noul Distribuitor este sponsor al primului lor Distribuitor. Dacă noul Distribuitor sponsorizează pe primul Distribuitor după a zecea zi a lunii calendaristice, atunci prima luna va fi luna calendaristică în care se înscriu.
- C. **Înscrierea unui Fost Client Wholesale în calitate de Distribuitor.** Un Distribuitor poate înscrie Clienții Wholesale în calitate de Distribuitori. Atunci când un Client Wholesale devine Distribuitor, acesta încetează să mai fie un Client Wholesale. Un Enroller poate plasa un nou Distribuitor care a fost un Client Wholesale în orice poziție în cadrul Organizației sale dacă noul Distribuitor a înscris cel puțin un Client Wholesale sau Distribuitor cu cel puțin 100 PV după ce a devenit Distribuitor și nu are o Organizație. Plasarea unui nou Distribuitor trebuie să se realizeze la sau numai tarziu de a 10-a zi a lunii calendaristice următoare datei la care condițiile prevăzute în acest paragraf sunt îndeplinite.
- D. **Realocarea Înscrierii.** Compania permite unui Enroller să schimbe înscrierea unui Distribuitor (Persoana Înscrișă), sub rezerva aprobării Companiei. Pot fi aplicate și alte schimbări ale înscrierilor, determinate de împrejurări enumerate în mod limitativ și care se supun aprobării Comitetului pentru Excepții al Companiei.
- E. **Interzicerea Mutării la o altă Companie sau Linie.**
- 1. **Recrutarea între Companii.** Solicitarea, înscrierea, încurajarea sau efortul de a influența în orice mod, direct sau indirect (incluzând, dar fără a se limita la, printr-un site web), un alt Distribuitor dōTERRA sau Client să se înscrie sau să participe la o altă oportunitate de marketing în rețea reprezintă recrutare, chiar dacă acțiunile unui Distribuitor sunt ca răspuns la o solicitare adresată de către un alt Distribuitor sau Client.
 - 2. **Mutarea între Linii.** Solicitarea, înscrierea, încurajarea sau efortul de a influența în orice mod, direct sau indirect (incluzând, dar fără a se limita la, printr-un site web) înscrierea unei persoane sau entități care are deja un cont de Distribuitor dōTERRA, într-o linie diferită de sponsorizare, ca tentativă sau acțiune efectivă, constituie mutare între linii. Mutare între linii înseamnă, de asemenea, înscrierea unei persoane sau a unei entități care a avut un cont de Distribuitor

dōTERRA în ultimele șase luni sau, în cazul unui Distribuitor cu rang Silver sau mai mare, în ultimele 12 luni.

3. **Interdicție.** Distribuitorii au interdicția de a face recrutări între companii sau mutări între linii. Folosirea numelui soțului sau al unei rude, numelor comerciale, DBA, numelor asumate, corporațiilor, parteneriatelor, trusturilor, CNP-urilor sau CNP-urilor false pentru a eluda această politică este interzisă.
4. **Măsură Reparativă la Dispoziția Companiei.** Distribuitorii recunosc și sunt de acord că Recrutarea între companii și Mutarea între linii reprezintă o interferență nerezonabilă și nejustificată în relația contractuală dintre Companie și Distribuitorii săi, în proprietatea Companiei și deturnarea secretelor comerciale ale Companiei. De asemenea, Distribuitorii recunosc și sunt de acord că orice încălcare a interdicțiilor privind Recrutarea între companii și Mutarea între linii va provoca daune imediate și ireparabile Companiei, că prejudiciul cauzat Companiei depășește orice beneficiu pe care îl poate obține Distribuitorul și că Compania are dreptul, în afară de orice alte căi de atac disponibile, de a beneficia de măsuri reparatorii imediate, temporare, provizorii, preliminare și permanente și aceste măsuri se vor extinde și ulterior încetării restricției pentru încă un an de la data ultimei încălcări ale acestei dispoziții. Dispozițiile prezentei secțiuni vor rămâne în vigoare la încetarea Contractului. Nimic din prezenta prevedere nu implică renunțarea la alte drepturi și remedii pe care Compania le poate avea în legătură cu utilizarea informațiilor sale confidențiale sau cu alte încălcări ale Contractului.

SECȚIUNEA 10: Planul de recompensare pentru vânzări

Există două moduri fundamentale prin care un Consultant poate obține bonusuri: (1) prin adaosuri la vânzarea cu amănuntul și (2) prin bonusuri (uneori denumite comisioane) plătite pe baza vânzărilor de produse efectuate de Consultant și de alți Consultanți din Organizația acestuia. Succesul unui Consultant se poate obține numai prin vânzarea sistematică de produse ale Companiei și prin vânzările de produse din cadrul Organizației sale.

Adaosuri la vânzarea cu amănuntul. Consultanții cumpără produse dōTERRA de la Companie la prețuri de Membru (prețuri cu reducere) pentru a le revinde către clienți, a le folosi ca resurse pentru vânzări sau pentru consum personal. Compania sugerează prețurile cu amănuntul la care recomandă Consultanților să revândă produsele către consumatori; cu toate acestea, Consultanții pot să-și stabilească propriile prețuri de revânzare.

Bonusuri și comisioane. Bonusurile și comisioanele au scopul de a recompensa eforturile susținute ale tuturor, de la Consultanții începători până la Consultanții profesioniști cu experiență. Bonusurile și comisioanele disponibile pentru Consultanți includ profitul din vânzarea cu amănuntul, Fast Start, Power of Three, Unilevel, Bonus Pools, Diamond Pools și Bonusul Founders Club. Bonusurile și comisioanele pentru vânzări în afara Pieței locale sunt supuse planului de recompensare și cursurilor de schimb ale fiecărei Piețe locale. Nu toate produsele sau promoțiile oferite de Companie generează bonusuri și comisioane. Tuturor produselor care vor genera bonusuri sau comisioane le corespunde un anumit Volum Comisionabil și/sau un anumit Volum Personal.

Definiții

Volum Comisionabil (CV): PV-ul comenzii de vânzare convertit în moneda Pieței locale și exprimat în moneda pieței în care se face vânzarea comenzii sau în cadrul căreia este plasată tranzacția. CV-ul este determinat de prețurile produselor stabilite de Companie și este utilizat pentru a calcula comisioanele din vânzări ale Consultanților în perioada de calcul al comisioanelor corespunzătoare. CV-ul nu include produsele cumpărate cu Credit pentru produse.

Volumul Companiei dōTERRA (DCV): Volumul Companiei dōTERRA este CV-ul total convertit în USD vândut de Companie tuturor Consultanților, Membrilor și Clienților într-o perioadă de calcul al comisioanelor de o lună. DCV-ul nu include produsele cumpărate cu Credit pentru produse.

Volumul Pieței locale: CV-ul colectiv al tuturor Consultanților care locuiesc în cadrul unei Piețe locale date. Volumul Pieței locale este un termen utilizat pentru a defini Bonusul pentru Fondatori.

Programul de Recompensare a Loialității (LRP): un program care permite procesarea de comenzi lunare bazate pe înscrierea în program și pe un șablon creat de membru.

Volum Organizațional (OV): volumul total al vânzărilor măsurat în PV al unui Consultant și al tuturor celorlalți Consultanți, Membri și Clienți din Organizația Consultantului. OV-ul nu include produsele cumpărate cu Credit pentru produse.

Volum Personal (PV): fiecărui produs comisionabil vândut de Companie prin contul unui membru îi corespunde o valoare a produsului în puncte. PV-ul este valoarea totală în puncte corespunzătoare contului individual al unui Consultant sau Membru într-o perioadă de calcul al comisioanelor de o lună. Nu toate produsele au o valoare în puncte pentru produse comisionabile. PV-ul nu include produsele cumpărate cu Credit pentru produse.

Volum de creștere personal (PGV): PV-ul însumat într-o perioadă de calcul al comisioanelor de o lună, din comenzile LRP vândute de un Consultant către persoanele nou-înscrise personal de către acesta în ultimele 12 perioade de calcul al comisioanelor de o lună. PV-ul corespunzător lunii inițiale de înscriere a unei persoane nou-înscrise nu este inclus în PGV. O persoană nou-înscrisă de un Consultant este determinată de Companie luând ca referință data de calcul al bonusului Companiei. PGV-ul nu include PV-ul produselor cumpărate cu Credit pentru produse.

Pod: un termen utilizat în legătură cu Bonusul Power of Three. Un Pod este constituit dintr-un PV de 500 sau mai mult provenind din comenzi LRP vândute de Companie către Consultanți și Membri de pe primul nivel de sponsorizare al Consultantului, într-o perioadă de calcul al comisioanelor de o lună. Pod-urile nu includ PV-ul produselor cumpărate cu Credit pentru produse.

Qualified Leg: un Qualified Leg se obține atunci când o persoană nou-înscrisă de un Consultant atinge un Rang dat în cadrul unui Leg sponsorizat diferit al Enrollerului său. Un Qualified Leg pentru rangurile Platinum și mai sus include și un Qualified Leg obținut prin compresia rangurilor, care permite unui Lider Platinum sau mai sus să se califice pentru Rang folosind Consultantul cu calificarea cea mai înaltă din fiecare Linie Descendentă sponsorizată, cu condiția ca acel Consultant calificat să facă parte și din Linia

Descendentă de înscriere a Enrollerului. Pentru calificarea la Rang a unui Enroller, fiecare Qualified Leg trebuie să facă parte dintr-o Linie Descendentă sponsorizată diferită a Enrollerului.

Volum de calificare (QV): PV-ul individual al unui Consultanț și PV-ul Clienților pe care acesta i-a înscris personal într-o perioadă de calcul al comisioanelor de o lună. QV-ul nu include produsele cumpărate cu Credit pentru produse.

Client: un Client este o persoană care deține un Cont de Client. Consultanții recompensați pentru comenzile Clienților lor nu sunt recompensați suplimentar prin alte comisioane și bonusuri, decât la calculul Volumului Companiei dōTERRA.

Volum de creștere al echipei (TGV): PV-ul însumat într-o perioadă de calcul al comisioanelor de o lună, din vânzările către persoanele înscrise noi sau reactivate de pe un nivel dat al organizației de Sponsor a Consultanțului, în ultimele douăsprezece (12) perioade de calcul al comisioanelor de o lună. PV-ul corespunzător lunii inițiale de înscriere sau reactivare a persoanei înscrise nu este inclus în TGV. Luna de înscriere a unei persoane nou-înscrise de un Consultanț este determinată de Companie luând ca referință data de calcul al bonusului și comisionului Companiei. TGV-ul nu include volumul de vânzări rezultat prin compresie sau produsele cumpărate cu Credit pentru produse.

Fast Start



Figura 1

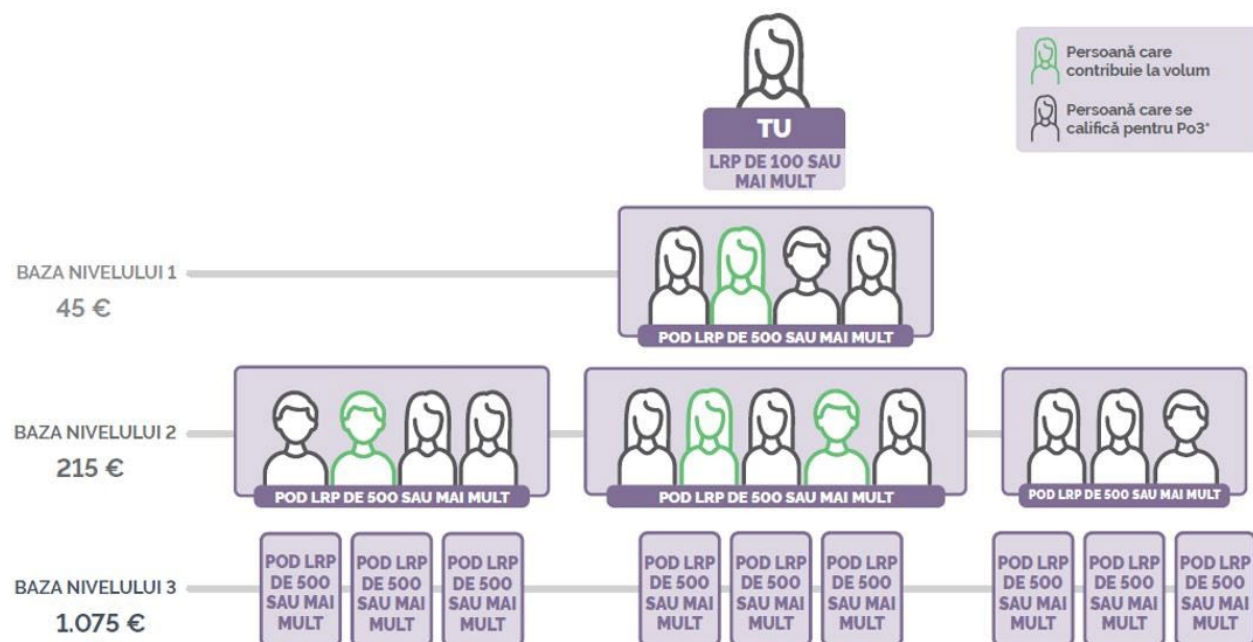
Prezentare generală. Comisionul Fast Start este plătit săptămânal Enrollerilor pentru CV-ul total vândut nou-înscrisilor lor cu statut de Consultanț sau Membru, în primele șaiszeci (60) de zile ale acestora. Comisionul Fast Start este plătit Enrollerilor de pe primul, al doilea și al treilea nivel al noului Consultanț sau Membru. Enrollerul de pe primul nivel primește douăzeci (20) la sută, Enrollerul de pe al doilea nivel primește zece (10) la sută, iar Enrollerul de pe al treilea nivel primește cinci (5) la sută. Vezi Figura 1.

În vederea calificării pentru Comisionul Fast Start, fiecare Enroller trebuie (1) să aibă 100 QV în perioada de calcul al comisioanelor de o lună care precedă calculul Bonusului Fast Start și (2) să participe la Programul de Recompensare a Loialității (LRP). Comisioanele necâștigate nu sunt transferate niciunui alt Enroller de pe nivelurile superioare. În fiecare săptămână se calculează și se plătește comisionul pentru săptămâna anterioară (de luni până duminică). Pentru aceste vânzări nu se plătește niciun Comision Unilevel.

Bonusul Power of Three

Prezentare generală. Bonusul Power of Three este un bonus lunar plătit Consultanților, care poate avea valoarea de 45 €, 215 € sau 1.075 €. Un Consultanț poate obține și un Stimulent la Bonusul Power of

Three, în valoare de până la 215 €. Bonusurile Power of Three nu sunt disponibile pentru Consultanți în luna de înscriere a acestora. În continuare, sunt descrise cerințele de calificare pentru fiecare Bonus Power of Three.



Bonusul Power of Three de nivelul 1. În vederea calificării pentru bonusul de 45 €, într-o perioadă de calcul al comisioanelor de o lună, un Consultanțiu trebuie să aibă una sau mai multe comenzi LRP în valoare totală de 100 PV sau mai mult și să realizeze un Pod care să conțină cel puțin 100 PV din comenzi LRP vândute către Consultanți sau Membri înscriși personal.

Bonusul Power of Three de nivelul 2. În vederea calificării pentru bonusul de 215 €, într-o perioadă de calcul al comisioanelor de o lună, Consultanțul trebuie să îndeplinească mai întâi cerințele de calificare pentru Bonusul Power of Three de nivelul 1. Pe urmă, Consultanțul trebuie să aibă trei Consultanți sponsorizați pe primul său nivel, iar fiecare dintre aceștia trebuie să aibă un Pod. Un Consultanțiu poate să se califice pentru Bonusul Power of Three de nivelul 2 fără ca un Consultanțiu din acel lanț de sponsorizare să se califice pentru un Bonus Power of Three.

Bonusul Power of Three de nivelul 3. În vederea calificării pentru bonusul de 1.075 €, într-o perioadă de calcul al comisioanelor de o lună, Consultanțul trebuie să îndeplinească mai întâi cerințele de calificare pentru Bonusul Power of Three de nivelul 2. Pe urmă, cei trei Consultanți sponsorizați de acesta pe primul său nivel, care au fiecare un Pod, trebuie să fi sponsorizat fiecare câte trei Consultanți care au fiecare un Pod. Un Consultanțiu poate să se califice pentru Bonusul Power of Three de nivelul 3 fără ca un Consultanțiu din acel lanț de sponsorizare să se califice pentru un Bonus Power of Three. Dacă un Consultanțiu obține Bonusul Power of Three de nivelul 3 și plățile lunare ale Bonusurilor Power of Three din Organizația sa depășesc 15% din CV-ul Organizației, atunci Consultanțul trebuie să atingă rangul Gold sau mai sus pentru a obține Bonusul Power of Three de nivelul 3. În cazul în care Consultanțul nu atinge rangul Gold sau mai sus, Consultanțul este eligibil cel mult pentru Bonusul Power of Three de nivelul 2.

Stimulentul Power of Three. În fiecare lună, un Consultant poate să obțină un Stimulent la Bonusul Power of Three, în funcție de cel mai mare PGV eligibil al său. Obțin un Stimulent de 45 € cei care se califică pentru un Bonus Power of Three și au un PGV de 400 sau mai mult. Obțin un Stimulent de 215 € cei care se califică pentru un Bonus Power of Three de nivelul 2 sau de nivelul 3 și au un PGV de 800 sau mai mult. Bonusurile de tip Stimulent nu sunt cumulabile de la un Stimulent la altul și un Consultant poate obține un singur Stimulent într-o perioadă de calcul al comisioanelor de o lună.

Structuri Power of Three. Dacă un Lider Blue Diamond sau mai sus se califică pentru un Bonus Power of Three de nivelul 3 într-o perioadă de calcul al comisioanelor de o lună, aceasta se poate califica pentru un al doilea Bonus Power of Three de nivel corespunzător, dacă îndeplinește criteriile într-o a doua structură. Consultanții, Membrii și volumul de vânzări aferent utilizate în vederea calificării pentru primul Bonus Power of Three de nivelul 3 nu pot fi utilizate în vederea calificării pentru al doilea Bonus Power of Three.

Toți Consultanții care s-au calificat pentru obținerea de bonusuri în mai multe Structuri Power of Three până la 31 decembrie 2024 inclusiv vor fi eligibili să primească în continuare bonusuri pentru structurile lor adiționale existente, cu condiția ca fiecare structură existentă să îndeplinească noile cerințe pentru Power of Three. În cazul în care o structură nu reușește să câștige de șase (6) ori, o astfel de structură nu va mai fi eligibilă ca o structură suplimentară de putere de trei.

Comisionul Unilevel

Prezentare generală a Comisionului Unilevel pentru Consultanți. Comisionul Unilevel este plătit Consultanților în fiecare lună. Comisionul Unilevel este calculat pe baza CV-ului lunar din vânzările Companiei către Organizația Consultantului. Comisionul Unilevel pentru o perioadă de calcul al comisioanelor dată depinde de Rangul lunar atins de Consultant. Cerințele pentru Volumul de calificare, Rang și Volumul Organizațional trebuie îndeplinite în fiecare lună. Vânzările pentru care se plătesc Comisioane Fast Start nu sunt incluse în volumul Unilevel. Vezi Figura 3.



Figura 3

Atingerea Rangurilor. Pentru a atinge un Rang, trebuie îndeplinite cerințele minime lunare privind Volumul de calificare și Volumul Organizațional pentru acel Rang. De exemplu, pentru Rangul Manager, este necesar un QV de 100 și un OV de 500.

Ranguri și niveluri. Fiecare Rang corespunde numărului de niveluri organizaționale de pe care Consultantul poate fi plătit. Vezi Figura 3. De exemplu, Rangul Executive este plătit de pe nivelurile 2, 3 și 4. În general, pe măsură ce Consultantul avansează în Rang, numărul de niveluri din Organizația sa de pe care acesta este plătit crește în profunzime, până când acesta atinge rangul Silver. Toate rangurile de la Silver la Presidential Diamond sunt eligibile pentru plata de pe nivelurile de la 2 la 7.

De asemenea, procentajul plătit unui Consultant se modifică de la un nivel la altul. După cum se poate observa în Figura 3, pentru nivelul Unilevel inițial se plătește un procentaj de trei la sută (3%), după care procentajul crește treptat până la șapte la sută (7%) pentru nivelul al șaptelea. Comisionul este calculat pe niveluri de plată cumulative, astfel încât un Executive va primi trei la sută (3%) pentru nivelul Unilevel inițial, plus cinci la sută (5%) pentru fiecare dintre următoarele două niveluri.

Pentru a primi întregul procentaj de pe ultimele două niveluri ale Comisionului Unilevel, Consultanții care ating Rangurile de la Elite la Gold trebuie să atingă următoarele praguri ale TGV în fiecare perioadă de calcul al comisiunilor de o lună: Liderii Elite trebuie să aibă un PV de cel puțin 100 din vânzări ale Companiei către un Consultant sau Membru înscris personal de ei și un TGV de cel puțin 300 pe primele lor trei (3) niveluri de sponsorizare; Liderii Premier trebuie să aibă un TGV de cel puțin 400 pe primele lor patru (4) niveluri de sponsorizare; Liderii Silver trebuie să aibă un TGV de cel puțin 500 pe primele lor cinci (5) niveluri de sponsorizare și Liderii Gold trebuie să aibă un TGV de cel puțin 600 pe primele lor șase (6) niveluri de sponsorizare.

Qualified Legs și Ranguri. Pentru a atinge anumite Ranguri, un Consultant trebuie să aibă Qualified Legs în Legs sponsorizate diferite. Vezi Figura 3. De exemplu, un Consultant care dorește să atingă Rangul Silver trebuie să aibă trei Qualified Legs de Rang Elite înscrise personal în Legs sponsorizate diferite. Vezi Figura 3. Consultanții de Rang Platinum și mai sus pot avea Qualified Legs înscrise personal în Legs sponsorizate diferite sau Qualified Legs obținute prin compresia rangurilor. Qualified Legs obținute prin compresia rangurilor permit Rangurilor Platinum și mai sus să se califice pentru Rang folosind Consultantul cu calificarea cea mai înaltă din fiecare Linie Descendentă sponsorizată, cu condiția ca acel Consultant calificat să facă parte și din Linia Descendentă de înscriere a Enrollerului.

Compresia. Planul de recompensare pentru vânzări dōTERRA maximizează plățile către Consultanți prin compresie. Atunci când Rangul unui Consultant nu califică acel Consultant pentru primirea unui comision de pe un nivel asociat cu Ranguri mai înalte, comisionul va fi transferat și plătit Consultanților calificați la Rangurile de mai sus, cu excepția cazurilor în care Liderii de la Elite la Gold nu se califică pentru ultimele două niveluri ale Comisionului Unilevel.

Legs concentrate. Dacă volumul de pe un Leg al Organizației unui Consultant depășește optzeci la sută (80%) din volumul total al Organizației Consultantului, Comisionul Unilevel total al Consultantului nu va depăși echivalentul în euro a 2.000,00 \$ dacă acel Consultant are Rangul Elite; echivalentul în euro a 5.000,00 \$ dacă acel Consultant are Rangul Premier; echivalentul în euro a 11.000,00 \$ dacă acel Consultant are Rangul Silver și echivalentul în euro a 18.000,00 \$ dacă acel Consultant are Rangul Gold. De la Rangul Platinum în sus, nu există o limită maximă pentru Comisionul Unilevel.

Bonus Pools – un bonus bazat pe performanța Liderilor.

Prezentare generală Bonus Pools. Bonus Pools sunt obținute și plătite lunar Rangurilor Premier și mai sus. Bonus Pools reprezintă colectiv cinci la sută (5%) din Volumul Companiei dōTERRA (DCV) – Empowerment Pool (1,5%), Leadership Pool (2%) și Performance Pool (1,5%). Vezi Figura 4. Un Consultant se califică să primească plăți din aceste Pools când acel Consultant îndeplinește cerințele pentru Rang și Pool într-o lună dată. Un Consultant poate să aibă una sau mai multe „acțiuni” în Bonus Pool. Bonusul lunar pentru fiecare acțiune este egal cu procentajul corespunzător acelui Pool (1,5%, 1,5% sau 2%), înmulțit cu DCV-ul din aceeași lună și împărțit la numărul de acțiuni ale Consultanților care s-au calificat pentru o acțiune sau mai multe acțiuni în luna respectivă.

PLĂTIT LA RANGUL	PREMIER	SILVER	GOLD	PLATINUM				
		Leadership Pool						
NR. DE ACȚIUNI POSIBILE		1	5	10				
CERINȚĂ DE CREȘTERE		—	—	—				
ACȚIUNI ADIȚIONALE		1 x Elite nou						
% DIN CV		2%			DIAMOND	BLUE DIAMOND	PRESIDENTIAL DIAMOND	
	Empowerment Pool			Performance Pool				
NR. DE ACȚIUNI POSIBILE	1	1	2	1 3	3 4	3 6	3 8	
CERINȚĂ DE CREȘTERE	Înscriere cu 100 PV pentru fiecare acțiune			4.000	6.000	12.000	18.000	
ACȚIUNI ADIȚIONALE	—	—	—	2 x Premier noi				
% DIN CV	1,50%			1,50%				

Figura 4

Acțiunile din Empowerment Pool. Un Consultant care se califică la rangul Premier, Silver sau Gold și care vinde 100 PV sau mai mult unui Consultant sau Membru nou într-o anumită lună va primi o acțiune din Empowerment Pool. Un Consultant de rang Gold poate să se califice pentru o a doua acțiune dacă vinde 100 PV sau mai mult unui alt Consultant sau Membru nou, în aceeași perioadă de calcul al comisioanelor de o lună. Acțiunile nu sunt cumulabile de la un Rang la altul. Bonusul lunar pentru o acțiune este egal cu procentajul corespunzător acelui Pool (1,5%), înmulțit cu DCV-ul din aceeași perioadă de calcul al comisioanelor de o lună și împărțit la numărul de acțiuni ale Consultanților care s-au calificat pentru o acțiune în perioada de calcul al comisioanelor de o lună.

Acțiunile din Leadership Pool. Fiecare Lider Silver primește o acțiune din Leadership Pool. Fiecare Lider Gold primește cinci acțiuni din Leadership Pool. Și fiecare Lider Platinum primește zece acțiuni din Leadership Pool. Un Consultant poate obține o acțiune adițională într-o lună dacă acel Consultant este Enrollerul unei persoane care se califică pentru prima dată la rangul Elite. Acțiunile nu sunt cumulabile de la un Rang la altul. De exemplu, un Consultant care trece de la rangul Silver la rangul Gold are dreptul la cinci acțiuni și nu la o acțiune din Silver Pool și cinci acțiuni din Gold Pool. Bonusul lunar pentru o acțiune este egal cu procentajul corespunzător acelui Pool (2%), înmulțit cu DCV-ul din aceeași lună și împărțit la numărul de acțiuni ale Consultanților care s-au calificat pentru o acțiune în luna respectivă.

Acțiunile din Performance Pool. Fiecare Lider Platinum primește o acțiune din Performance Pool. Fiecare Lider Diamond, Blue Diamond și Presidential Diamond primește trei acțiuni din Performance Pool. Un Consultant poate obține două acțiuni adiționale într-o lună dacă acel Consultant este Enrollerul unei persoane care se califică pentru prima dată la rangul Premier. De asemenea, un Consultant poate obține acțiuni adiționale în Performance Pool

dacă atinge pragul TGV aplicabil pe primele sale șapte (7) niveluri de sponsorizare, în fiecare perioadă de calcul al comisioanelor de o lună. Un Lider Platinum obține două (2) acțiuni adiționale atunci când realizează un TGV minim de 4.000. Până la 1 ianuarie 2026, un Lider Diamond poate obține o (1) acțiune adițională, un Lider Blue Diamond va obține trei (3) acțiuni adiționale și un Lider Presidential Diamond va obține cinci (5) acțiuni adiționale fără un TGV minim. După această dată, un Lider Diamond va trebui să aibă un TGV minim de 6.000 pentru a obține o (1) acțiune adițională, un Lider Blue Diamond va trebui să aibă un TGV minim de 12.000 pentru a obține trei (3) acțiuni adiționale și un Lider Presidential Diamond va trebui să aibă un TGV minim de 18.000 pentru a obține cinci (5) acțiuni adiționale. Pragurile TGV aplicabile vor fi actualizate periodic și vor fi publicate pe www.doTERRA.com. Acțiunile nu sunt cumulabile de la un Rang la altul.

Bonusul lunar pentru o acțiune este egal cu procentajul corespunzător acelui Pool (1,5%), înmulțit cu DCV-ul din perioada de calcul al comisioanelor de o lună și împărțit la numărul de acțiuni ale Consultanților care s-au calificat pentru o acțiune sau mai multe acțiuni în perioada de calcul al comisioanelor de o lună.

Diamond Pools – un bonus bazat pe performanța Liderilor.

Prezentare generală Diamond Pools. Diamond Pools funcționează asemănător cu Bonus Pools. Aceste Pools sunt obținute și plătite lunar. Diamond Pools sunt plătite adițional față de acțiunile obținute din Performance Pool. La fel ca pentru Bonus Pools, acțiunile nu sunt cumulabile de la un Rang la altul. Bonusul lunar pentru o acțiune este egal cu procentajul corespunzător acelui Pool (1%), înmulțit cu Volumul Companiei dōTERRA (DCV) din aceeași perioadă de calcul al comisioanelor de o lună și împărțit la numărul de acțiuni ale Consultanților care s-au calificat pentru o acțiune sau mai multe acțiuni în perioada de calcul al comisioanelor de o lună. Vezi Figura 5.

PLĂTIT LA RANGUL	DIAMOND	BLUE DIAMOND	PRESIDENTIAL DIAMOND
	Diamond Pool	Blue Diamond Pool	Presidential Diamond Pool
NR. DE ACȚIUNI POSIBILE	2 4	2 4	2 4
CERINȚĂ DE CREȘTERE	6.000	12.000	18.000
ACȚIUNI ADIȚIONALE	1 x Premier nou		1 x Silver nou
% DIN CV	1%	1%	1%

Figura 5

Acțiunile din Diamond Pools. Diamond Pool, Blue Diamond Pool și Presidential Diamond Pool sunt fiecare egale cu un procent (1%) din DCV-ul total din perioada de calcul al comisioanelor de o lună. Vezi Figura 5. Fiecare Lider Diamond, Blue Diamond și Presidential Diamond care se califică primește două (2) acțiuni în fiecare perioadă de calcul al comisioanelor de o lună. Un Lider Diamond, Blue Diamond și Presidential Diamond poate obține două (2) acțiuni adiționale într-o perioadă de calcul al comisioanelor de o lună dacă atinge pragul TGV aplicabil pe primele sale șapte (7) niveluri de sponsorizare. Pragul TGV pentru Diamond este 6.000. Pragul TGV pentru Blue Diamond este 12.000. Pragul TGV pentru Presidential Diamond este 18.000. Pragurile TGV aplicabile pot fi actualizate periodic și publicate pe www.doTERRA.com.

Acțiuni adiționale din Diamond Pools primite o singură dată. Un Lider Presidential Diamond, Blue Diamond și Diamond se poate califica pentru acțiuni adiționale după cum urmează: Un Lider Presidential Diamond va primi o acțiune din Presidential Diamond Pool o singură dată atunci când un alt Consultant atinge pentru prima dată

Rangul Silver și acel Consultant a fost înscris personal de Liderul Presidential Diamond. Un Lider Diamond sau Blue Diamond va primi o acțiune din Diamond Pool sau Blue Diamond Pools o singură dată atunci când un alt Consultant atinge pentru prima dată Rangul Premier și acel Consultant a fost înscris personal de Liderul Diamond sau Blue Diamond.

Fondatori – un bonus bazat pe dezvoltarea piețelor

Prezentare generală. Ca recompensă pentru Consultanții care desfășoară activități comerciale pe noi Piețe locale, dōTERRA oferă un Bonus pentru Fondatori bazat pe dezvoltarea piețelor. Bonusul pentru Fondatori este plătit anual. Un Fondator este unul dintre un număr prestabilit de Consultanți din cadrul unei Piețe locale, care este unul dintre primii ce au îndeplinit și continuă să mențină anumite cerințe stabilite de Companie pentru piața respectivă. Un Fondator va împărți cu alți Fondatori un bonus bazat pe un anumit procentaj din Volumul Pieței locale.

Calificare. Calificările din cadrul fiecărei piețe vor fi publicate în secțiunea specifică Pieței locale pe dōTERRA.com. Fiecare perioadă de calificare va fi de douăsprezece luni, dacă nu se specifică altfel. După ce un Consultant ocupă postul de Fondator, acesta trebuie să se califice în fiecare an pentru a-și menține postul, îndeplinind cerințele de calificare prestabilite pentru perioada de douăsprezece luni respectivă. Compania va publica un anunț de modificare a cerințelor de calificare înainte de începerea perioadei de calificare următoare.

În cazul în care un Fondator nu se recalifică sau își pierde postul de Fondator din orice motiv, acel post nu va mai fi disponibil pentru Fondatorul respectiv sau pentru un alt Consultant și va înceta să existe. Procentajul de interes nu se va modifica dacă numărul efectiv de Fondatori calificați se modifică. Posturile de Fondatori pot fi ocupate exclusiv de Consultantul care s-a calificat inițial. Postul nu poate fi cedat, transferat, dăruit sau vândut unui alt Consultant sau unei alte Persoane și nu continuă să existe după decesul Fondatorului respectiv. Nu toate piețele vor primi posturi de Fondator.

Compania își rezervă dreptul să ofere, la propria discreție și după notificare corespunzătoare și aprobare din partea autorităților de resort, Bonusuri adiționale pentru Fondatori; fiecare dintre acestea va corespunde și se va plăti din anumite cote de vânzări prestabilite din Volumul Pieței locale.

Programul de Recompensare a Loialității

Prezentare generală. Consultanții își pot asigura primirea de livrări lunare de produse dōTERRA prin înscrierea în Programul de Recompensare a Loialității (LRP). LRP elimină efortul de a plasa manual comenzi lunare.

Obținerea de Credite pentru produse. Comanda LRP inițială a unui Consultant poate fi eligibilă pentru acordarea de Credite pentru produse, iar Comenzile LRP ulterioare de cel puțin 50 PV pe lună sunt eligibile pentru acordarea de Credite pentru produse în fiecare lună.

Utilizarea Creditelor pentru produse. După ce Consultantul participă la LRP timp de 60 de zile, își poate utiliza Creditele pentru produse pentru a cumpăra produse cu PV integral. Creditele pentru produse LRP pot fi utilizate în termen de 12 luni de la data emiterii, după care expiră. Creditele pot fi utilizate în schimbul unei taxe de 2,00 € pentru fiecare 100 de Credite pentru produse utilizate, apelând numărul de telefon +40 31603696 sau trimițând un e-mail la romania@doterra.com. Produsele obținute cu Credite pentru produse LRP nu pot fi revândute și nici returnate. În caz de returnare a produselor, Compania își rezervă dreptul să recupereze și să deducă numărul de Credite pentru produse utilizate la achiziționarea produselor returnate din orice Credite

pentru produse acordate în viitor. Comenzile care utilizează astfel de credite nu au PV și nu pot fi combinate cu alte comenzi de produse. Creditele pentru produse nu au valoare de răscumpărare în numerar și nu sunt transferabile. Toate Creditele pentru produse vor fi anulate dacă participarea la LRP este anulată. O comandă LRP primară poate fi anulată numai prin apelarea Companiei. Orice comandă LRP ulterioară poate fi anulată online.

Aționarea în numele altei persoane. Un Consultant nu poate să configureze o comandă LRP în numele unui alt Consultant sau Membru care participă la program, fără permisiunea scrisă a Consultantului sau Membrului participant; această permisiune scrisă trebuie să fie înregistrată în evidențele Companiei înainte de configurarea comenzii. O astfel de comandă trebuie să fie plătită de Consultantul sau Membrul participant și să fie livrată la adresa principală înregistrată în contul participantului.

Prevederi generale și diverse privind recompensarea

Contul de Multiplicare Presidential Diamond. Liderii Presidential Diamond au permisiunea să-și creeze un cont suplimentar, plasat direct sub contul lor Presidential principal („PD1”), numit Cont de Multiplicare 1 („M1”). Liderii Presidential Diamond cu șase Legs pot să adauge noi Legs la contul lor M1 și pot primi comision Unilevel adițional pentru noul volum creat prin acel cont, ceea ce le permite să primească comisioane de pe 8 niveluri situate sub contul lor PD1.

Contul M1 poate fi creat imediat ce Liderul atinge rangul Presidential Diamond. Contul M1 se califică pentru primirea de comisioane în fiecare lună în care contul PD1 este plătit ca Presidential Diamond. În cazul în care contul PD1 nu se califică pentru Presidential Diamond într-o anumită lună, contul M1 nu se va califica pentru niciun comision în luna respectivă. Contul M1 nu poate fi unul dintre cele 6 Legs calificate ale contului PD1. Totuși, dacă unul dintre cele 6 Legs calificate ale PD1 nu se califică la rangul Platinum în cursul unei anumite luni, contul PD1 ar putea fi plătit în continuare ca Presidential Diamond prin utilizarea unuia dintre Legs Platinum înscrise personal de M1, cu condiția ca Leg-ul M1, și nu contul M1, să se califice la rangul Platinum. În acest caz, contul M1 nu va putea utiliza acel Leg Platinum înscris personal care a fost utilizat de PD1 în luna respectivă.

După crearea contului M1, Liderul Presidential Diamond poate alege să mute orice Legs înscrise personal din prima linie, din contul său PD1 în contul său M1, atâta timp cât acele Legs nu au atins rangul Platinum sau mai sus. Aceste Legs nu pot fi plasate unul sub altul sau restructurate, ci vor fi mutate din prima linie a contului PD1 în prima linie a contului M1 cu structura lor existentă.

Când contul M1 va atinge la rândul său rangul Presidential Diamond, Compania va permite crearea unui cont suplimentar „M2” în prima linie a contului M1 anterior, permițându-i Liderului să dețină trei conturi din care să obțină venit pe baza celui mai nou volum creat și să beneficieze de venituri de pe 9 niveluri sub contul său Presidential Diamond inițial. Acest efect de multiplicare poate să continue atâta timp cât Platinum Legs necesare se califică potrivit condițiilor de mai sus.

Bonusuri sau recompense speciale sau promoționale

Ocazional, Consultantilor le sunt oferite bonusuri sau promoții speciale. Produsele oferite în acest fel pot să nu aibă PV și să nu califice Consultantul pentru comisioanele sau bonusurile care rezultă din comandarea produselor respective. Detaliile fiecărei astfel de oferte vor fi disponibile pe dōTERRA.com.

Nicio recompensă pentru simpla înscriere a unei alte persoane. Deși Consultantii sunt plătiți pentru vânzările de produse, un Consultant nu primește nicio recompensă pentru înscrierea sau sponsorizarea altor Consultanti.

Nicio recompensă garantată. La fel ca pentru orice alte oportunități din vânzări, recompensele obținute de Consultanti variază semnificativ. Costul pentru a deveni Consultant este foarte mic. Oamenii devin Consultanti

din diferite motive. Majoritatea celor care vor doar să se bucure de produsele Companiei la preț de Membru (preț cu reducere) se vor înscrie ca Membri, însă unii se pot înscrie și drept Consultanți. Unii se înscriu în această afacere pentru a-și îmbunătăți competențele sau a trăi experiența de a-și gestiona propria afacere. Alții devin Consultanți, dar, din diferite motive, nu cumpără niciodată produse de la Companie. Prin urmare, mulți Consultanți nu se califică niciodată pentru primirea de bonusuri și comisioane. Consultanților nu li se garantează niciun venit anume și nu li se asigură niciun nivel de profit sau succes. Profitul și succesul unui Consultant se obțin numai prin vânzarea cu succes a produselor și prin vânzările efectuate de alți Consultanți din Organizația Consultantului. Orice succes se bazează, în primul rând, pe eforturile depuse de fiecare Consultant.

Efort. Generarea unor recompense semnificative în calitatea de Consultant necesită mult timp, efort și dedicare. Acesta nu este un program de îmbogățire rapidă. Nu se oferă nicio garanție de succes financiar.

Includerea în bonusul unei perioade. O Persoană trebuie să devină Consultant aprobat până în ultima zi a perioadei aplicabile de calcul al comisioanelor pentru a fi inclusă în calculele bonusului și calificărilor din perioada de calcul al comisioanelor respectivă. În absența unei excepții autorizate, vânzările de produse trebuie să fie finalizate și plata să fie primită până în ultima zi a perioadei de calcul al comisioanelor pentru a putea beneficia de plăți sau calificări la Rang pentru perioada respectivă.

Condiții prealabile pentru plata bonusurilor și comisioanelor. Consultanții pot primi bonusuri sau comisioane numai dacă îndeplinesc toate cerințele Planului de recompensare pentru vânzări dōTERRA și și-au îndeplinit toate obligațiile materiale care le revin în baza Contractului. Pentru promovarea bunelor practici în afaceri, Consultanții acceptă posibilitatea ca toate bonusurile și comisioanele să fie supuse unor procese de audit din partea Companiei.

Pentru a facilita recuperarea plăților în exces și a excepțiilor de la Bonus și Diamond Pools ca urmare a returnărilor de produse și/sau a auditurilor, Compania are permisiunea să estimeze valoarea plăților în exces și să rețină fondurile astfel estimate din plățile lunare din Bonus Pool și Diamond Pool. Compania va alinia periodic plățile din Bonus și Diamond Pools, prin recuperarea plăților în exces efective din fondurile reținute și/sau din plățile din Bonus Pool și Diamond Pool viitoare. Dacă fondurile reținute depășesc plățile în exces după un an de la plată, Compania va alinia periodic plățile Bonus Pools și Diamond Pools din fondurile reținute.

Plata bonusurilor și comisioanelor. Bonusul sau comisionul este plătit titularului principal indicat în Contractul de Aderare Distribuitor.

Utilizarea Creditului Companiei. Dacă se emite Credit al Companiei pentru produse comandate care nu sunt disponibile în luna respectivă, Volumul Personal pentru acele produse va fi inclus la calculele bonusurilor, comisioanelor și Rangurilor numai în luna în care va fi utilizat creditul.

Obligația de păstrare a documentelor. Fiecare Consultant care primește un bonus sau un comision acceptă să păstreze, timp de cel puțin șase ani, documentația care face dovada vânzării cu amănuntul a produselor în luna pentru care a fost plătit bonusul sau comisionul. Consultanții acceptă să pună această documentație la dispoziția Companiei, la cererea Companiei. Nerespectarea acestei prevederi constituie o încălcare a Contractului și dă Companiei dreptul să recupereze orice bonusuri sau comisioane plătite pentru comenzi în luna în care documentația care face dovada vânzărilor cu amănuntul nu este păstrată.

Recuperarea bonusurilor și comisioanelor. Pe lângă orice alte drepturi de recuperare prevăzute în Contract, Compania își rezervă dreptul să recupereze orice bonusuri sau comisioane plătite Consultanților pentru produsele:

- a. returnate în baza Politicii Companiei privind returnarea produselor;
- b. returnate Companiei potrivit legislației în vigoare;
- c. returnate ca urmare a oricărui incident de conduită neadecvată a unui Consultant, inclusiv, dar fără limitare la declarații neautorizate sau amăgitoare cu privire la o ofertă sau la vânzarea oricărui produs sau serviciu sau cu privire la o oportunitate din Planul de recompensare pentru vânzări dōTERRA sau
- d. achiziționate într-o cantitate care depășește în mod nerezonabil cantitatea preconizată să poată fi revândută și/sau consumată într-o perioadă rezonabilă de timp.

Plata bonusurilor și comisioanelor recuperate. Pentru recuperarea plăților de bonusuri și comisioane potrivit prevederilor din această secțiune, Compania, la propria discreție, poate solicita plata directă de la un Consultant afectat sau poate deduce suma de recuperat din orice bonusuri și comisioane prezente sau viitoare.

Bonusuri returnate și taxe de reemitere. Ocazional, un Consultant poate să solicite Companiei să reemită o plată pierdută a unui bonus sau comision. Compania poate să perceapă o taxă pentru reemiterea plății pierdute. De asemenea, Compania, la propria discreție, poate să solicite instituției financiare emitente să oprească plata inițială (pierdută), iar Consultantul trebuie să plătească Companiei taxa de oprire a plății.

Fonduri nerevendicate. Un Consultant care nu acceptă în timp util (potrivit legislației în vigoare) plata oricărui bonus sau comision plătit de Companie autorizează Compania să perceapă penalități de inactivitate, dobânzi, taxe și costuri pentru documente în măsura permisă prin lege. Taxele pentru documente nu vor depăși 20 € per document sau înștiințare trimis(ă) Consultantului, iar în total, penalitățile de inactivitate, dobânzile, taxele și costurile pentru documente nu vor depăși 50,00 € într-o perioadă de douăsprezece luni.

SECȚIUNEA 11: Declarații privind Produsele

A. Standarde de Administrare a Produselor. Produsele sunt reglementate în funcție de clasificarea lor din punct de vedere juridic, de exemplu ca alimente, suplimente alimentare sau produse cosmetice, iar organismul de reglementare relevant depinde de natura produsului.

B. Standarde de Publicitate. În mod similar, publicitatea produselor este reglementată în funcție de natura produsului. Este important ca un produs clasificat pentru utilizare într-un anumit mod să nu fie anunțat în alt mod; de exemplu, un produs care este destinat utilizării ca supliment alimentar nu poate fi anunțat sau comercializat ca și cum ar fi un medicament utilizat pentru tratarea sau prevenirea unei anumite boli. Totodată, o autoritate de reglementare solicita garanții cu privire la oportunitatea de afaceri, inclusiv privind veniturile preconizate, pentru a fi veridic și autentic, ceea ce înseamnă că pretențiile vizând potențialul de a atinge un stil de viață sănătos, un nivel de venituri promitator sau semnificativ sunt înșelătoare dacă participanții de ating în general astfel de rezultate.

C. Afirmații Admise. Produsele dōTERRA nu sunt medicamente. Nu se pot face afirmații cu privire la produsele dōTERRA, iar produsele dōTERRA nu pot fi prezentate ca medicamente în niciun fel. Un Distribuitor poate declara că produsele dōTERRA sunt sigure de utilizat așa cum este descris pe etichetă și sunt:

1. Formulate în mod specific pentru a sprijini sănătatea/menținerea unui stil de viață sănătos; și/sau

2. Destinate îmbunătățirii aspectului personal.

D. Nu se Vor Face Afirmații Privind Proprietățile Curative sau Medicinale. Distribuitorii nu pot face afirmații privind proprietățile medicinale pentru niciun produs și nici nu pot prescrie sau prezenta în mod specific un anumit produs ca fiind adecvat pentru orice afecțiune specifică, deoarece acest tip de declarație implică faptul că produsele sunt medicamente și nu suplimente nutritive sau cosmetice. Aceste produse nu vor fi în niciun caz asimilate medicamentelor prescrise pentru tratamentul anumitor boli și nu se va afirma ca astfel de produse atenuează simptomele sau previn boli și dezechilibre. În timp ce Compania depune toate eforturile pentru respectarea deplină a reglementărilor complicate și modificate periodic privind medicația și sănătatea, niciun Distribuitor nu trebuie să declare sau să implice că vreun produs este aprobat de MHRA sau orice alt organism guvernamental sau de reglementare. MHRA acordă licențe produselor medicale, dar nu necesită sau acordă aprobarea specifică pentru produse nutriționale sau cosmetice.

E. Divulgare. Atunci când promovează dōTERRA sau produsele dōTERRA, Distribuitorul va divulga faptul că are calitatea de Distribuitor dōTERRA care primește Bonusuri de la Companie.

SECȚIUNEA 12: Publicitate și Utilizarea Drepturilor de Proprietate Intelectuală ale Companiei

A. Proprietate Intelectuală dōTERRA. Proprietatea Intelectuală dōTERRA, inclusiv mărcile sale comerciale, mărcile de servicii, denumirile comerciale, caracteristicile comerciale și conținutul publicațiilor sale, constituie bunuri de valoare. Utilizând Proprietatea Intelectuală dōTERRA, Distribuitorii convin și recunosc că există o mare valoare și fond de comerț asociate Proprietății Intelectuale dōTERRA și recunosc că Compania deține toate drepturile asupra proprietății respective și că fondul de comerț aparținând acesteia aparține exclusiv Companiei. Mai mult, Distribuitorii recunosc, de asemenea, că Proprietatea Intelectuală dōTERRA a dobândit o distincție în ochii publicului și este recunoscută ca o marcă pentru anumite bunuri de la o singură sursă. Proprietatea Intelectuală este protejată de legile interne și internaționale privind drepturile de autor și mărcile comerciale și alte drepturi de proprietate. Aceste drepturi sunt protejate sub toate formele, inclusiv pe suport media și tehnologii existente în prezent sau care vor fi dezvoltate pe viitor.

Conținutul Suporturilor de Vânzare Aprobate de Companie și site-ul oficial al acesteia, inclusiv textul, grafica, logo-urile, clipurile audio, muzica, versurile, videoclipurile, fotografiile, software-ul și alte informații sunt proprietatea dōTERRA și/sau a afiliaților sau partenerilor acesteia sau sunt licențiate către dōTERRA de către terți. Deoarece dōTERRA nu deține întregul Conținut, dōTERRA nu va acorda unui Distribuitor licențele pe care nu le deține. În consecință, atunci când utilizează Proprietatea Intelectuală și Conținutul dōTERRA, Distribuitorii sunt de acord să utilizeze numai Conținutul Permis, așa cum este definit și acordat în mod expres prin prezentul document.

B. Definiții.

- 1. Îmbrăcămintă:** Îmbrăcămintea include tricouri, șepci și alte articole de îmbrăcămintă.
- 2. Conținut Permis:** Conținut Permis înseamnă doar Conținutul, care constă în Broșură, Pliante, Imagini, Prezentări și Clipuri Video care sunt citate sau publicate în secțiunea www.doterra.eu referitoare la Piața Locală în care un Distribuitor comercializează produse sau recrutează alți Distribuitori.
- 3. Medii cinematice:** Canale electronice live sau înregistrate prin care se difuzează știri, divertisment, educație, date sau mesaje promoționale, inclusiv medii de difuzare și redare, cum ar fi televiziune, radio, film și audio sau video. Mediile cinematice nu includ mediile de stocare pe calculator și telefon.
- 4. Suporturi de Vânzare Aprobate de Companie:** Materiale de marketing aprobate pentru utilizarea pe o anumită Piață Locală desemnată în scris de către Companie.
- 5. Suporturi pentru Vânzări Produse de Companie:** Suporturi pentru Vânzări Produse de Companie

înseamnă materiale de marketing create și distribuite de Companie pentru utilizarea pe o anumită Piață Locală desemnată în scris de către aceasta.

6. **Medii Bazate pe Calculator și Telefon:** Transmiterea sau afișarea oricărui Conținut prin e-mail, site-uri web statice sau rețele sociale; și transmisii sau afișări pe telefon sau smart phone.
7. **Conținut:** Conținut înseamnă orice text, grafică, logo-uri, clipuri audio, video, fotografii, software sau Proprietate Intelectuală dōTERRA care se găsește pe Suportul(urile) de Vânzare Produse de Companie și pe www.doterra.eu.
8. **Proprietate Intelectuală dōTERRA:** Proprietatea Intelectuală dōTERRA înseamnă întreaga proprietate intelectuală pe care dōTERRA Holdings, LLC sau o societate afiliată susține că o deține sau revendică un drept de utilizare, incluzând, dar fără a se limita la mărci, denumiri comerciale, mărci de servicii și conținutul publicațiilor sale, indiferent dacă sunt înregistrate la autoritățile guvernamentale relevante sau nu.
9. **Ghid Specific pentru Media:** Ghidul Specific pentru Media este un ghid specific Pieței Locale, care stabilește standarde de utilizare a Conținutului Permis pentru un anumit format. Ghidul Specific Media trebuie să fie respectat și este afișat pe www.doterra.eu. Marfa include Suporturile de Vânzare destinate a fi vândute sau vândute terților.
10. **Marfă:** Orice articol căruia i se aplică Proprietatea Intelectuală dōTERRA care nu este Articol de Îmbrăcăminte, Mediu Cinematic, Suporturi de Vânzare Aprobate de Companie, Suporturi de Vânzare Produse de Companie, Media bazată pe Calculator și Telefon.
11. **Suport de Vânzări:** Orice material, în format fizic sau digital, utilizat în oferta sau vânzarea produselor Companiei, recrutarea de posibili Distribuitori sau Clienți sau pentru formarea Distribuitorilor, care se referă la Companie, produsele Companiei, Planul de Remunerare a Vânzătorilor sau Proprietatea Intelectuală dōTERRA.
12. **Rețele Sociale:** Utilizarea tehnologiilor bazate pe web și mobile pentru a transforma comunicarea într-un dialog interactiv.

C. Utilizări Permise.

1. Sub rezerva Condițiilor de utilizare, Distribuitorii pot să utilizeze Conținutul Permis în următoarele situații:
 - a. Crearea și utilizarea Suporturilor de Vânzare.
 - b. Crearea și utilizarea Mediilor bazate pe Calculator sau Telefon.
2. În conformitate cu Condițiile de Utilizare, Distribuitorii pot folosi Conținutul Permis, cu acordul scris al Companiei, în următoarele cazuri: Îmbrăcăminte, Medii Cinematice, utilizare pe clădiri și panouri și Marfă în conformitate cu Ghidul Specific pentru Media de pe doterra.eu.

D. Condiții de Utilizare. Utilizările Permise ale Conținutului Permis sunt condiționate de următoarele:

1. **Ghid Specific pentru Media.** Conținutul Permis poate fi folosit doar pentru Îmbrăcăminte, Medii Cinematice, pe clădiri și panouri și Marfă în conformitate cu Ghidul Specific pentru Media de pe www.doterra.eu cu privire la Piața Locală în care Distribuitorul își desfășoară activitatea.
2. **Context și Declarații Adevărate.** Distribuitorii nu pot utiliza Conținutul Permis cu încălcarea Manualului de Politici sau în afara contextului sau să implice alte semnificații decât semnificația expresă a Conținutului Permis, prin utilizarea de modificatori, texte suplimentare sau alt conținut. Întreg conținutul trebuie să fie adevărat și corect.
3. **Afirmații și Declarații privind Produsele dōTERRA.** Distribuitorii nu pot utiliza, iar dōTERRA nu acceptă utilizarea oricărui conținut care încalcă legile, inclusiv legile aplicabile reglementărilor declarațiilor privind produsele. A se vedea Secțiunea 11.
4. **Variații, Similitudini sau Sbrevieri.** Distribuitorii nu pot utiliza o variație a Conținutului Permis

pentru orice scop, inclusiv echivalente fonetice, echivalentul în alte limbi, similitudini sau abrevieri. Următoarele exemple sunt variații inacceptabile: “do’TERRA” sau “doughTERRA” sau “deTIERRA”.

5. **Sloganuri.** Distribuitorii nu pot să adauge, să scoată sau să modifice în vreun fel sloganurile Companiei. De exemplu: schimbând “Darurile Pământului” cu “Daruri de la Pământ” sau “Daruri Pământești”.
6. **Utilizare Disprețuitoare sau Ofensivă.** Distribuitorii nu pot să utilizeze Conținutul Permis într-o manieră disprețuitoare, ofensatoare sau prejudicioasă.
7. **Cea Mai Bună Lumină.** Întregul Conținut Permis va fi prezentat doar în cea mai bună lumină, într-un mod sau într-un context care să prezinte în mod favorabil Compania și produsele acesteia.
8. **Susținerea sau Sponsorizarea unui Terț.** Distribuitorii nu pot utiliza Conținutul Permis într-un mod care ar implica afilierea Companiei cu sau susținerea, sponsorizarea sau suportul oricărui produs sau serviciu al unui terț sau al oricărei cauze sau probleme politice.
9. **Utilizarea Mediilor bazate pe Calculator sau Telefon.** Următoarele secțiuni se aplică Mediilor bazate pe Calculator și Telefon.
 - a. **Anteturile și titlurile.** Cu excepția unei pagini dōTERRA reproduse sau a paginii certificate dōTERRA, numele “dōTERRA” nu poate fi utilizat în niciun titlu, subtitrare sau antet pe un mediu bazat pe computer sau telefon. Paginile de Facebook ale brandului dōTERRA, paginile de Instagram, Pinterest, bloguri sau canale YouTube nu sunt permise.
 - b. **Site-uri web.** Toți Distribuitorii care doresc să aibă o prezență dōTERRA statică online trebuie să respecte standardele de calitate dōTERRA, inclusiv de protecție a consumatorilor. dōTERRA oferă tuturor Distribuitorilor o replică aprobată a site-ului. Pentru crearea unei replici aprobate a site-ului dōTERRA accesați www.mydoterra.com și faceți clic pe “My Website”, apoi urmați instrucțiunile pentru personalizarea site-ului. De asemenea, Distribuitorii dōTERRA pot avea doar un singur site web independent care utilizează sau prezintă mărcile comerciale sau imaginea comercială dōTERRA (numele dōTERRA, imagini sau logo-uri, nume de produse sau imagini dōTERRA etc.), cu condiția ca site-ul să nu conțină niciun fel de produse sau afirmații care încalcă legile locale, produse dōTERRA etichetate greșit, care încalcă drepturile de proprietate intelectuală ale oricărei părți, politicile dōTERRA sau au orice alt material pe care dōTERRA îl va determina, la latitudinea sa, fiind nepermis. Adresa URL a unui site web independent nu poate conține nicio proprietate intelectuală dōTERRA.
 - c. **Rețele Sociale.** Distribuitorii prezenți în rețelele sociale, fie în nume personal, fie cu pagini dedicate afacerii, vor examina regulat conținutul static și vor șterge orice reclamații din secțiunile de comentarii sau de la terți, care nu sunt legale. Paginile brandului dōTERRA de Facebook, de Instagram, Pinterest, blogurile sau canalele YouTube sau Vimeo nu sunt permise.
 - d. **Declinarea responsabilității.** Cu excepția replicii site-ului dōTERRA, în fiecare mediu bazat pe computer sau telefon se va indica în mod clar că acesta nu este autorizat de dōTERRA sau de oricare dintre companiile afiliate ale acesteia și că proprietarul site-ului poartă întreaga responsabilitate pentru conținut.
 - e. **Nume de domenii.** Distribuitorii nu pot folosi numele proprietate intelectuală dōTERRA într-un nume de domeniu fără aprobarea expresă scrisă din partea Companiei, al cărei consimțământ va fi la libera sa alegere. Această utilizare se va face de asemenea printr-un acord scris de utilizare încheiat cu Compania. Exemple de utilizări care nu sunt acceptabile: “doTERRA.com”, “doTERRAcompany.com”, “doTERRAcorporate.com”, etc. Distribuitorii vor consulta Ghidul specific de Media pentru Piața Locală respectivă.
 - f. **Limbajul Politicii de confidențialitate.** Distribuitorii trebuie să implementeze o politică scrisă de confidențialitate care respectă legile UE privind protecția datelor, inclusiv să precizeze scopul pentru care vor fi utilizate toate informațiile colectate de pe site și să protejeze informațiile respective de a fi vândute sau utilizate de oricine altcineva. Obligațiile Distribuitorilor în ceea ce

privește prelucrarea datelor cu caracter personal în contextul activităților lor de Distribuitor sunt descrise mai jos la secțiunea 17.

g. **Interdicția privind Spamul.** Distribuitorii nu pot trimite Spam. Spamarea include, dar nu se limitează neapărat la: 1) trimiterea de mesaje de e-mail nesolicitate care conțin orice email sau adrese web dintr-un cont de Distribuitor utilizatorilor online; 2) postarea mesajului care conține adresa de serviciu a Distribuitorului în grupuri noi care nu au legătură cu produsele acestuia; 3) crearea de mesaje false “de pe surse” într-un mesaj e-mail sau postarea pe grupuri de știri cu adresa de serviciu a Distribuitorului, dând astfel impresia că mesajul provine de la Companie sau rețeaua acestuia de Distribuitori; 4) trimiterea de e-mailuri sau faxuri nesolicitate către liste de persoane care nu se află în Organizația Distribuitorului sau cu care acesta nu a avut o afacere anterioară sau o relație personală. Toate e-mail-urile cu conținut legat de Companie vor fi trimise doar Distribuitorilor din cadrul Organizației acestuia. E-mailurile nu vor conține declarații false, declarații privind venitul sau mărturii.

10. **Utilizarea adecvată a mărcilor comerciale.** Distribuitorii vor utiliza în mod corespunzător conținutul permis care conține proprietatea intelectuală dōTERRA, după cum urmează: mărcile comerciale sunt adjective folosite pentru a modifica substantive; substantivul este numele generic al unui produs sau serviciu. Ca adjective, mărcile comerciale nu pot fi utilizate în formă plurală sau posesivă. Corect: “Cumpărați două sticle Zendocrine.” Incorect: “Cumpărați două Zendocrine”.

11. Utilizarea Conținutului Permis.

a. Distribuitorii vor include atribuirea dreptului de proprietate al dōTERRA asupra Conținutului Permis în secțiunea privind notificările de credit a Suportului de vânzări al unui Distribuitor, site personal sau rețele de socializare. Acestea sunt formatele corecte pentru mărcile comerciale:

_____ este o marcă înregistrată a dōTERRA Holdings, LLC este o

_____ marcă comercială a dōTERRA Holdings, LLC

Distribuitorii nu vor declara faptul că dōTERRA deține o marcă înregistrată în Conținutul Permis distribuit într-o țară, cu excepția cazului în care dōTERRA a înregistrat marca relevantă în acea țară.

E. Recunoașterea și protecția drepturilor

1. **Recunoașterea drepturilor.** Distribuitorii sunt de acord că întregul conținut permis este deținut exclusiv de dōTERRA Holdings, LLC sau licențiat la dōTERRA Holdings, LLC. Cu excepția unor drepturi limitate acordate prin contract pe durata contractului, Distribuitorii recunosc că Compania deține prin prezența toate drepturile legale și proprietate efectivă asupra întregii proprietăți intelectuale și toate drepturile de proprietate aferente acesteia în toate scopurile. Distribuitorii convin să asiste Compania pentru protejarea drepturilor acesteia asupra proprietății intelectuale la cererea Companiei.

2. **Acordul de protecție.** Distribuitorii sunt de acord să asiste Compania în măsura necesară pentru procurarea oricărei protecții sau pentru a proteja orice drepturi ale acesteia asupra Conținutului Permis.

3. **Cesionări.** Distribuitorii convin că nicio dispoziție din Contract nu va fi interpretată ca o cesionare sau acordare către Distribuitorul a oricărui drept, titlu sau interes asupra sau pentru Conținut sau Conținutul Permis, înțeles că toate drepturile aferente sunt rezervate de către Companie, cu excepția dreptului limitat de licență de utilizare a Conținutului permis, după cum este prevăzut în mod expres în Contract. Distribuitorii sunt de acord că, la rezilierea sau expirarea Contractului, se consideră că Distribuitorii vor cesiona, transfera și transmite Companiei orice drepturi comerciale, acțiuni, fonduri comerciale, titluri sau alte drepturi în și asupra proprietății intelectuale dōTERRA care ar fi putut fi obținută de către Distribuitorii sau pe care ar fi putut-o primi aceștia în virtutea oricăror eforturi care fac obiectul prezentului Contract și că Distribuitorii vor executa toate instrumentele solicitate de către Companie pentru a realiza sau a confirma cele menționate anterior. Orice cesiune sau transfer nu va avea alte considerente, altele decât convențiile și considerentele reciproce ale Contractului.

4. Denunțare.

- a. Distribuitorii nu pot denunța drepturile acordate Companiei în această secțiune 12.
- b. Drepturile unui Distribuitor acordate în această secțiune 12 pot fi denunțate de către Companie imediat după notificare, fără posibilitatea de remediere în cazul în care acesta face oricare dintre următoarele:
 - i. Depune o cerere de faliment sau de a profita de orice act de insolvență;
 - ii. Comite orice act de rea credință;
 - iii. Nu îndeplinește sau refuză să îndeplinească orice altă obligație creată prin prezentul Contract sau prin orice alt acord încheiat între Distribuitorul și Companie sau afiliații acesteia (fără a aduce atingere dreptului Distribuitorului de a stabili dacă dorește sau nu să își desfășoare activitatea de distribuție în orice moment și dacă este cazul, orele de activitate);
 - iv. Face orice declarații de natură să denatureze referitoare la dobândirea drepturilor acordate în prezentul document sau se angajează într-un comportament care se reflectă nefavorabil asupra Companiei sau asupra activității și reputației afacerii Companiei; sau
 - v. Este condamnat pentru o infracțiune sau comite orice abatere penală care este relevantă pentru Contract.
- c. În caz de reziliere a licenței acordate Distribuitorului în conformitate cu această secțiune 12, din orice motiv, acesta va înceta imediat orice utilizare a Conținutului Permis și nu va folosi ulterior nicio proprietate intelectuală, marcă sau denumire comercială similară. Rezilierea licenței în conformitate cu dispozițiile prezentei secțiuni 12 nu va aduce atingere drepturilor pe care Compania le poate avea în caz contrar față de Distribuitorul.

5. **Drepturile sunt personale.** Drepturile și obligațiile ce decurg din această secțiune sunt personale pentru Distribuitorul, iar acesta nu va putea, fără consimțământul scris al Companiei, care consimțământ va fi acordat sau respins la absoluta discreție a Companiei, să le ipotecheze, sublicențieze sau gajeze sau folosească.

6. **Despăgubiri.** Fiecare Distribuitor recunoaște și este de acord că respectarea condițiilor din această Secțiune 12 este necesară pentru a proteja fondul comercial și alte interese de proprietate ale Companiei. În consecință, Distribuitorii sunt de acord că, în eventualitatea unei încălcări a acestei Secțiuni 12:

- a. Compania are dreptul la măsuri compensatorii și/sau la măsuri specifice;
- b. Distribuitorul nu se poate opune unei asemenea măsuri pe motiv că există o cale de atac adecvată; și
- c. Distribuitorul recunoaște și este de acord că orice încălcare a acestei reguli va provoca daune imediate și ireparabile Companiei, că prejudiciul cauzat acesteia depășește orice beneficiu pe care îl poate obține Distribuitorul și că Compania are dreptul, pe lângă orice alte căi de atac care pot fi puse la dispoziție, în cazul unei măsuri de siguranță imediate, temporare, preliminară și permanente, fără garanție, și că această măsuri de siguranță poate aduce prelungirea perioadei de prelungire a acestei restricții timp de până la un (1) an de la data ultimei încălcări a acestei prevederi. Dispozițiile prezentei secțiuni sunt aplicabile după încetarea Contractului. Nicio prevedere din prezentul nu implică renunță la alte drepturi și căi de atac pe care Compania le poate avea în legătură cu utilizarea informațiilor sale confidențiale sau a oricăror alte încălcări ale Contractului.

F. Alte prevederi privind Publicitatea

1. Distribuitorii nu pot răspunde la telefon ca “dōTERRA” sau să implice că reprezintă Compania sau că sunt mai mult decât Distribuitori.

2. Nici un anunț nu poate da impresia că sunt posturi libere la dōTERRA.
3. Nu se poate promite un anumit venit.
4. Toate întrebările mass-media vor fi imediat redirecționate către Directorul de Comunicări de Marketing al Companiei.
5. Nu se face nici o comunicare către mass-media sau publicul larg cu privire la Contract fără acordul scris prealabil al unui director executiv autorizat al Companiei.
6. La cerere, se va furniza imediat Companiei orice Suport de vânzare sau alte medii pe care Distribuitorul le-a pregătit, a comandat să fie pregătite sau distribuite, care conțin de asemenea orice proprietate intelectuală sau conținut dōTERRA. Distribuitorii vor păstra o copie a tuturor suporturilor de vânzare sau a altor materiale publicitare pe care le-au distribuit timp de șapte (7) ani de la ultima distribuire.
7. Distribuitorii sunt de acord să elibereze și să descarce Compania, precum și succesorii, cesionarii, angajații și agenții acesteia de orice răspundere, despăgubire, pretenție și/sau cerere ce decurge din sau în legătură cu crearea și utilizarea oricărei Proprietăți intelectuale de către altă persoană sau de către Companie, inclusiv orice reclamații de calomnie sau declarații false.

SECȚIUNEA 13: Magazin de Vânzare cu Amănuntul, Vânzarea prin Stabilimente de servicii și Politica privind Târgurile și Expozițiile comerciale

- A. **Politica privind magazinele cu amănuntul.** Cu aprobarea scrisă a Companiei, Distribuitorul poate vinde produse și/sau promova oportunitatea de afaceri dōTERRA în magazine de vânzare cu amănuntul, cum ar fi plafare, magazine alimentare și alte asemenea unități, cu excepția magazinelor sau unităților care, la discreția strictă a Companiei, sunt suficient de mari pentru a fi considerate lanțuri statale, regionale sau naționale.
- B. **Vânzări online.** Distribuitorii nu pot să vândă produsele dōTERRA prin intermediul licitațiilor online sau al unor site-uri tip mall sau alte platforme online de marcă ale terților, incluzând, dar fără a se limita la, Walmart.com, Taobao.com, Alibaba, Tmal.com, Tencent platforms, Yahoo!, eBay sau Amazon. Distribuitorii pot vinde produsele dōTERRA prin intermediul site-urilor replicate după cel dōTERRA și site-uri web care respectă secțiunea 12.D.9. Produsele care au fost scoase dintr-un kit sau pachet nu pot fi vândute online.
- C. **Unități de servicii.** Distribuitorii pot vinde produse prin unitățile de servicii ce oferă servicii legate de produse. De exemplu, produsele dōTERRA pot fi vândute în cluburi de sănătate, spa-uri și săli de sport. Spitalele nu pot fi înrolate fara aprobare scrise de la autoritățile de reglementare și departamentele juridice.
- D. **Adecvarea.** Compania își rezervă dreptul, la propria discreție, de a stabili definitiv dacă o unitate este un loc potrivit pentru vânzarea produselor. Acordarea de către Companie a unei autorizații într-un anumit caz nu implică renunțarea la dreptul acesteia de a aplica această politică în oricare și toate celelalte cazuri.
- E. **Politica privind târgurile și expozițiile comerciale.** Distribuitorii care doresc să afișeze, să promoveze și să vândă produsele dōTERRA și oportunitatea în cadrul unei expoziții comerciale sau eveniment public pot închiria un stand sau pot crea o prezentare la o expoziție comercială, eveniment public sau convenție ("Convenția") cu aprobarea scrisă a Companiei cu privire la Convenție și respectarea de către Distribuitorul a următoarelor cerințe:
 1. Completați și prezentați Companiei un Formular de prezentare a evenimentului. Acest formular poate fi localizat în biroul virtual dōTERRA Virtual.
 2. Pentru a obține un stand și a asigura drepturi exclusive, Compania trebuie să primească un formular prin care se solicită permisiunea de participare cu cel puțin patru săptămâni înainte de eveniment.
 3. Compania își rezervă dreptul de a permite doar un stand ce reprezintă Compania și produsele în

cadru expoziției. La stand pot fi prezentate doar produsele dōTERRA și/sau oportunitatea de afaceri. Doar materialele de marketing produse de dōTERRA pot fi afișate sau distribuite. Este necesară achiziționarea unui banner de Distribuitor al Companiei pentru a fi afișat la stand. Drepturile exclusive vor fi acordate la propria discreție a Companiei.

4. Distribuitorul nu va menționa dōTERRA în nicio formă de publicitate sau material promoțional care să implice faptul că dōTERRA participă la Convenție. În schimb, orice reclamă aprobată de companie sau material promoțional trebuie să facă referire în mod specific la Distribuitorul ca Distribuitor al dōTERRA, inclusiv orice hărți sau liste pregătite de sponsorul Convenției.
5. Distribuitorul nu va face nici o afirmație privind câștiguri exagerate sau nereprezentative, inclusiv orice declarații referitoare la un stil de viață luxos.
6. Distribuitorul nu va folosi Convenția pentru a promova orice produs, serviciu sau oportunitate de afaceri, altul decât afacerea dōTERRA în care acesta putea fi implicat.
7. În timpul Convenției, Distribuitorul va respecta personal Manualul de Politici și este responsabil pentru (i) acțiunile fiecărei persoane care lucrează la standul Convenției, (ii) toate materialele distribuite la Convenție și (iii) toate celelalte aspecte ale participării la Convenție.
8. Pe lângă celelalte măsuri prevăzute în Manualul de Politici, Compania își rezervă dreptul de a refuza viitoarele participări la Convenții pentru orice încălcare a politicii în mediul respectiv.

SECȚIUNEA 14: Activitatea internațională

A. Activitatea permisă pe piețele nedeschise. Înainte de deschiderea oficială a unei Piețe Locale Deschise, activitatea permisă unui Distribuitor pe o Piață Locală nedeschisă se limitează la furnizarea de carduri de vizită și la organizarea sau participarea la întâlniri în care numărul participanților la o anumită întâlnire, incluzându-se pe sine, să nu depășească cinci (5). Participanții la aceste întâlniri vor fi cunoștințele personale ale Distribuitorului sau cunoștințe personale ale cunoștințelor personale ale acestuia ce participă la întâlnire. Întâlnirile vor avea loc într-o casă sau într-un loc public, dar nu pot fi ținute într-o cameră de hotel privată. Toate tehnicile de cold calling (de solicitare a unor persoane ce nu sunt cunoscute în prealabil de personalul contactat de Distribuitor) sunt strict interzise pe piețele locale nedeschise.

B. Activitatea pe piețele locale. Distribuitorii care fac tranzacții în afara Pieței lor Locale se supun și vor respecta Manualul de Politici dōTERRA aplicabil Pieței Locale unde Distribuitorul își desfășoară activitatea. Distribuitorii care comercializează produse în afara Pieței lor Locale vor respecta oportunitatea de afaceri din respective Piața Locală și politicile privind produsele când se popularizează Compania sau produsele sale ca o oportunitate de afaceri pe Piața Locală.

C. Acțiuni interzise pe piețele locale nedeschise.

1. Distribuitorii nu pot importa sau facilita importul, vânzarea, oferirea sau distribuția produselor, serviciilor sau mostrelor de produse ale Companiei.
2. Distribuitorii nu pot plasa niciun tip de publicitate și nu pot distribui materiale promoționale privind Compania, produsele sau oportunitatea acestuia, cu excepția suporturilor de vânzare aprobate de Companie, care sunt autorizate în mod special pentru a fi distribuite pe piețele locale nedeschise.
3. Distribuitorii nu pot solicita sau negocia orice acord cu scopul de a implica un cetățean sau un rezident al unei piețe locale nedeschise în oportunitate, un Sponsor de înrolare sau o anumită linie de sponsorizare. De asemenea, Distribuitorii nu pot să înscrie cetățeni sau rezidenți ai piețelor locale nedeschise pe o piață locală deschisă sau prin utilizarea de Contracte de Distribuitor de pe o piață locală deschisă, cu excepția cazului în care cetățeanul sau rezidentul pieței locale nedeschise are, la momentul înscrierii, reședința permanentă și autorizația legală de a lucra pe piața locală deschisă. Este responsabilitatea Sponsorului de înrolare să asigure respectarea cerințelor de rezidență și de autorizare a muncii. Apartenența sau participarea la o corporație, parteneriat sau altă entitate

juridică pe o piață locală deschisă nu îndeplinește, în sine, rezidența sau autorizația legală de a îndeplini condițiile de muncă. Dacă un participant la un cont de Distribuitor nu reușește să furnizeze dovada rezidenței și autorizația de muncă la solicitarea Companiei, Compania poate, la alegerea sa, să interzică Distribuitorului operarea.

4. Distribuitorii nu pot accepta bani sau alte contraprestații și nu pot fi implicați în nicio tranzacție financiară cu un potențial Distribuitor care închiriază sau achiziționează sedii în scopul promovării sau desfășurării de afaceri.
5. Distribuitorii nu pot promova, facilita sau efectua orice tip de activitate care depășește limitele stabilite în acest Manual de Politici sau pe care Compania, la aprecierea sa exclusivă, le consideră a fi în contradicție cu interesele de afaceri sau de etică ale Companiei în expansiune internațională.

D. Codul penal. Toți Distribuitorii dōTERRA trebuie să respecte Codul penal român, precum și orice alte legi similare sau echivalente de pe piața locală. O persoană sau o organizație încalcă legea penală în caz de:

1. Plată, ofertă, autorizație sau promisiune de a plăti bani sau lucruri de valoare;
2. Către un funcționar guvernamental străin (inclusiv un membru de partid sau un administrator al unei întreprinderi de stat) sau către orice altă persoană, știind că plata sau promisiunea vor fi transmise unui funcționar străin;
3. Cu o motivație coruptă;
4. În scopul de (i) a influența orice act sau decizie a persoanei respective, (ii) a determina o persoană să facă sau să omită orice acțiune care încalcă obligația sa legală, (iii) a asigura un avantaj necorespunzător sau (iv) a influența această persoană să-și folosească influența pentru a afecta un act sau o decizie oficială;
5. Pentru a ajuta la obținerea sau reținerea afacerilor pentru sau cu sau pentru a direcționa orice afacere către orice persoană.

E. Fără piețe locale exclusive sau francize. Nu există piețe locale sau francize exclusive. Un Distribuitor are dreptul de a opera oriunde în țara sa de reședință.

F. Piețe locale interzise. Compania își rezervă dreptul de a desemna anumite Piețe Locale în care toate comportamentele de pre-comercializare sunt interzise în mod expres. Este responsabilitatea fiecărui Distribuitor, înainte de fiecare caz de efectuare a activităților de pre-deschidere pe o piață nedeschisă, să verifice prin contact curent cu Compania că piața locală în care intenționează să desfășoare aceste activități nu este o piață locală interzisă. Distribuitorul poate obține o listă a piețelor locale interzise contactând Compania.

G. Încălcarea politicii internaționale. Pe lângă alte remedii permise de Contract, Distribuitorul care nu respectă prevederile acestei Secțiuni 14 poate primi interdicție de a mai participa pe piața internațională respectivă pe o perioadă considerată adecvată de către Companie. Această interdicție ar putea include, dar nu se va limita la următoarele:

1. Local Market Distribuitorul nu are drepturi de distribuție/sponsorizare internațională pe piața locală afectată;
2. Distribuitorul și linia sa superioară nu pot beneficia de Bonusurile generate de acesta și de Organizația liniei sale descendente pe piața locală respectivă;
3. De asemenea, pe toate piețele, pentru o perioadă de până la un an, Distribuitorul nu poate beneficia de privilegiile acordate în mod tradițional Distribuitorilor, cum ar fi recunoașterea la evenimente corporative sau în literatura de specialitate, precum și primirea de materiale adiționale înainte de deschiderea oficială a oricărei noi piețe. Distribuitorul care nu a putut participa pe o piață din cauza nerespectării prevederilor Secțiunii 14 din acest Manual de Politici se va adresa în scris Companiei, pentru a cere permisiunea de a participa pe piață după perioada de interdicție.

H. **Fără renunțare la alte drepturi.** Prevederile aceste Secțiuni 14 nu înseamnă renunțarea de către Companie la drepturile sale menționate în alte părți din Contract.

SECȚIUNEA 15: Plata Taxelor

- A. **Impozitul pe venit.** Distribuitorul își asumă răspunderea exclusivă pentru toate activitățile independente, impozitul pe venit și orice alte datorii/obligații față de statul român ca urmare a activității desfășurate în calitate de Distribuitor dōTERRA.
- B. **Taxa pe valoarea adăugată.** dōTERRA este obligată din punct de vedere juridic să perceapă taxa pe valoarea adăugată (TVA) din vânzările către Distribuitori. Distribuitorii cu cifră de afaceri anuală (din contul de distribuitor dōTERRA și din orice altă activitate) sunt obligați să se înregistreze pentru TVA și vor încasa apoi TVA din vânzările de produse, dar pot avea dreptul de a-și recupera TVA-ul pe care l-au plătit pentru produsele achiziționate de la Companie. Distribuitorii sunt responsabili pentru a determina dacă sunt sau nu obligați să se înregistreze pentru TVA și, în caz afirmativ, să se înregistreze și să respecte toate cerințele de TVA aplicabile.

SECȚIUNEA 16: Reclamații privind răspunderea pentru produse

- A. **Protecția Companiei împotriva pretențiilor.** Sub rezerva limitelor stabilite în această prevedere, dōTERRA va apăra Distribuitorii de reclamațiile făcute de terți clienți care se referă la vătămarea cauzată de utilizarea unui produs sau a unui produs defect. Distribuitorii vor notifica prompt Compania în scris cu privire la orice astfel de reclamație în termen de cel mult zece (10) zile de la data scrisorii solicitantului terț care se referă la vătămare. Necomunicarea în acest sens va elibera Compania de orice obligație în legătură cu o astfel de reclamație. Distribuitorii vor permite Companiei să își asume protecția împotriva reclamațiilor și să manifeste discreție absolută în toate privințele, inclusiv în ceea ce privește utilizarea și alegerea consilierului ca o condiție pentru obligația Companiei de a-i apăra.
- B. **Excepții la despăgubirea Distribuitorului.** Compania nu va avea nici o obligație de a despăgubi un Distribuitor în cazul în care:
1. Distribuitorul nu a respectat Contractul, referitor la obligațiile și limitările privind distribuirea și/sau vânzarea produselor; sau
 2. Distribuitorul a reambalat, modificat sau utilizat în mod greșit produsul, a făcut declarații sau a dat instrucțiuni sau recomandări privind utilizarea, siguranța, eficacitatea, beneficiile sau rezultatele ce nu corespund materialelor informative aprobate de Companie; sau,
 3. Distribuitorul soluționează sau încearcă să soluționeze o reclamație fără aprobarea scrisă a Companiei.

SECȚIUNEA 17: Utilizarea autorizată a informațiilor și protecția datelor Distribuitorului

- A. **Protecția datelor:** În calitate de antreprenori independenți, Distribuitorii sunt administratorii tuturor datelor personale, inclusiv datele personale ale clienților, pe care le procesează în cadrul activității lor de distribuție. Aceștia sunt responsabili să se asigure că aceste date cu caracter personal sunt prelucrate, stocate și eliminate în totalitate în conformitate cu legile aplicabile privind protecția datelor, inclusiv Regulamentul UE privind protecția generală a datelor 2016/679. Acest lucru implică, printre altele, responsabilitatea:
1. să îndeplinească toate obligațiile ce decurg din legile aplicabile privind protecția datelor, inclusiv obligațiile privind securitatea datelor și confidențialitatea;
 2. să se asigure că persoanele vizate beneficiază de informații adecvate privind prelucrarea datelor personale, inclusiv schimbul de date cu caracter personal cu Compania;

3. să se asigure că au o bază legală pentru prelucrarea datelor cu caracter personal, inclusiv partajarea datelor cu caracter personal cu Compania și obținerea acordului subiecților datelor pentru prelucrarea datelor lor personale, dacă acest lucru este impus de legile aplicabile privind protecția datelor;
 4. să se asigure că persoanele vizate pot exercita drepturile de protecție a datelor ce le sunt acordate în temeiul legislației aplicabile privind protecția datelor;
 5. să încheie un acord scris cu procesatorii de date pe care se bazează pentru a prelucra datele cu caracter personal în numele acestora, în conformitate cu legile aplicabile privind protecția datelor;
 6. să pună în aplicare măsuri tehnice și organizatorice adecvate pentru a asigura și a demonstra că prelucrarea este efectuată în conformitate cu legile aplicabile privind protecția datelor;
 7. să notifice imediat Compania despre orice încălcare reală sau suspectă a datelor care afectează datele personale prelucrate de Distribuitori în legătură cu activitatea lor de distribuție;
 8. să coopereze pe deplin cu Compania în toate eforturile rezonabile și legale pentru a preveni, atenua sau remedia această încălcare a datelor cu caracter personal; și
 9. pentru punerea în aplicare și asigurarea unei protecții adecvate în cazul transferului de date cu caracter personal către țări situate în afara EEA, în conformitate cu legislația aplicabilă în materie de protecție a datelor.
- B. Lista Distribuitorului.** Listele Distribuitorilor și toate contactele generate de acestea ("Listele") sunt proprietatea confidențială a dōTERRA. Compania a obținut, compilat, configurat și deține în prezent Liste cheltuiind timp, efort și resurse financiare considerabile. Listele, în forma lor actuală și viitoare, constituie bunuri comerciale avantajoase și secrete comerciale ale Companiei. Dreptul de a divulga liste și alte informații ale Distribuitorului deținute de Companie este rezervat în mod expres de către Companie și poate fi refuzat la discreția acesteia.
- C. Confidențialitatea listelor.** Distribuitorii care obțin accesul la liste sunt de acord cu caracterul confidențial și de proprietate al acestor liste cu adrese și că orice utilizare a acestor liste sau contacte generate de acestea, cu excepția unicului scop de a promova afacerea Companiei, este explicit interzisă. De asemenea, aceștia sunt de acord că informațiile sunt proprietatea Companiei și orice materiale oferite Distribuitorilor care fac orice referire la Companie sau la programele acesteia pot fi făcute numai cu acordul scris prealabil al Companiei pentru fiecare ofertă separată.
- D. Liste specifice.** Compania oferă Distribuitorilor o parte unică personalizată (denumiți în continuare, în contextul listelor, "Beneficiarii"). Fiecare parte a listei furnizate conține doar informații specifice nivelului primitivului și organizației liniei descendente a acestuia.
- E. Limitări privind utilizarea.** Aceste liste sunt furnizate pentru utilizarea limitată a Beneficiarului numai pentru a facilita instruirea, asistența și întreținerea Organizației liniei descendente a Beneficiarului pentru a promova numai afacerile legate de companie. Fiecare Beneficiar este de acord că fiecare utilizare, în limitele domeniului său de aplicare, constituie un acord separat de licență separat între Beneficiar și Companie.
- F. Listele aparțin Companiei.** Aceste liste rămân, în orice moment, proprietatea exclusivă a Companiei, care poate oricând și la discreția sa să revindică și să intre în posesia lor. În consecință, fiecare Distribuitor este de acord:
1. să păstreze confidențialitatea și să nu dezvăluie Listele sau părți din acestea niciunui terț, incluzând, dar fără a se limita la, Distribuitorii existenți, Distribuitorilor concurenți și publicului larg;
 2. să limiteze utilizarea listelor la scopul de promovare a afacerii Distribuitorului dōTERRA. Listele nu pot fi utilizate pentru a identifica și solicita Distribuitorii dōTERRA pentru alte oportunități și activități comerciale;
 3. ca orice utilizare sau divulgare a listelor în afara celor autorizate prin prezenta sau în beneficiul

oricărui terț constituie o utilizare necorespunzătoare, deturnare și încălcare a contractului de licență al Beneficiarului, ceea ce cauzează daune ireparabile Companiei;

4. că, în urma oricărei încălcări stipulate în această secțiune, Beneficiarul consideră măsurile reparatorii drept o remediere adecvată care interzice această utilizare în conformitate cu legile naționale sau locale aplicabile și va returna imediat Companiei toate listele furnizate anterior Distribuitorului, și că obligațiile din această secțiune vor continua să fie efective și după data încetării Contractului Beneficiarului.

G. Măsurile luate de Companie pentru încălcare. Compania își rezervă dreptul de a urmări toate căile de atac adecvate în conformitate cu legile naționale sau locale aplicabile pentru a-și proteja drepturile de proprietate și secretele comerciale care fac obiectul listelor. Orice nerespectare a măsurilor aplicabile nu va constitui o renunțare la aceste drepturi.

SECȚIUNEA 18: Limitarea răspunderii

Părțile convin că următoarele prevederi se aplică și vor supraviețui încetării Contractului.

- A. Fără declarații sau garanții. Cu excepția cazurilor prevăzute în acest manual de politică, doTERRA nu face nicio declarație sau garanție expresă sau implicită cu privire la produsele doTERRA care urmează să fie furnizate în temeiul prezentului document sau starea lor, vandabilitate, potrivire pentru un anumit scop sau utilizare de către Distribuitor.
- B. Limitarea daunelor. În măsura maximă permisă de legea României, Părțile încheie următoarele acorduri cu privire la orice pretenții de despăgubire împotriva Companiei membrilor, directorilor, directorilor, ofițerilor, acționarilor, angajaților, cesionarilor și agenților săi, indiferent de forma acestei cereri. (fie în caz de delict, contract sau altele):
 1. Compania membrii, managerii, directorii, ofițerii, acționarii, angajații, mandatarii sau agenții săi nu vor fi răspunzători față de Distribuitor pentru orice daune speciale, indirecte, incidentale, punitive sau consecutive, inclusiv pierderi de profit. Această limitare se aplică, dar nu se limitează neapărat la, revendicări care decurg din sau sunt legate de funcționarea Distribuitorului, precum și orice achiziție sau utilizare a produselor doTERRA.
 2. Fără a aduce atingere oricărui termen de prescripție contrar, Compania membrii, directorii, directorii, funcționarii, acționarii, angajații, mandatarii sau agenții săi nu vor fi răspunzători pentru nicio daune (indiferent de natura acestora) pentru orice întârziere sau eșec din partea Compania să își îndeplinească obligațiile în temeiul Contractului din orice cauză în afara controlului său rezonabil.
 3. Fără a aduce atingere oricărei alte prevederi din Contract, Compania, membrii săi, managerii, directorii, ofițerii, acționarii, angajații, mandatarii sau agenții săi nu vor fi răspunzători față de un avocat pentru sănătate pentru orice daune care depășesc suma totală de bani Compania a primit efectiv de la Distribuitor în conformitate cu termenii Contractului.
- C. Despăgubiri. Distribuitorul este de acord să exoneraze și să despăgubească doTERRA de orice răspundere, daune, amenzi, penalități sau alte premii sau acorduri care decurg din sau sunt legate de acțiunile Distribuitorului în promovarea sau funcționarea afacerii independente a Wellness Advocate și orice activități legate de aceasta. (de exemplu, dar fără a se limita la, prezentarea produselor doTERRA sau a planului de compensare a vânzărilor, operațiunile unui autovehicul, închirierea de săli de întâlnire sau de formare, depunerea oricăror revendicări neautorizate, nerespectarea oricăror norme federale aplicabile, legi sau reglementări de stat sau municipale etc.).

- D. Compania nu limitează sau exclude răspunderea pentru decesul sau vătămarea corporală cauzată de neglijența sa sau de orice altă răspundere ce nu poate fi exclusă sau limitată în mod legal și toate prevederile prezentului Contract fac obiectul prezentului paragraf D.

SECȚIUNEA 19: Acțiuni Disciplinare

- A. **Drepturi condiționate de performanță.** Drepturile unui Distribuitor în baza Contractului sunt condiționate și supuse îndeplinirii continue de către acesta, în conformitate cu prevederile Contractului. În cazul în care un Distribuitor nu reușește să-și îndeplinească obligațiile prevăzute în contract, drepturile acestuia încetează. Compania poate să scutească neîndeplinirea integrală sau parțială a Distribuitorului fără a renunța la drepturile și căile de atac în baza Contractului.
- B. **Posibile acțiuni disciplinare.** În cazul în care Distribuitorul încalcă oricare din termenii contractului sau se angajează în comportamente ilegale, frauduloase, înșelătoare sau contrare eticii, dōTERRA poate, la discreția sa, să invoce orice măsură disciplinară pe care o consideră adecvată. Potențialele măsuri disciplinare sunt:
1. Emiterea unui avertisment verbal sau scris sau o avertizare către Distribuitor;
 2. Monitorizarea cu atenție a comportamentului Distribuitorului pe o anumită perioadă de timp pentru a asigura îndeplinirea obligațiilor contractuale;
 3. Va obliga Distribuitorul să ofere Companiei asigurări suplimentare cu privire la performanța acestuia în conformitate cu Contractul. Asigurările suplimentare pot include solicitarea către Distribuitor ca acesta să ia anumite măsuri în încercarea de a atenua sau corecta neperformanța;
 4. Refuzul sau suspenda privilegiilor acordate din când în când de către Companie sau aceasta nu-și va mai îndeplini obligațiile în baza Contractului, incluzând, dar fără a se limita la, bonusuri, recunoaștere la evenimente corporative sau în documentația de specialitate, participarea la evenimente sponsorizate de companie, plasarea comenzilor de produse, promovarea în cadrul Planului de Remunerare a Vânzărilor, accesul la informațiile despre companie și genealogii sau participarea Distribuitorului la alte programe sau oportunități ale Companiei;
 5. Întreruperea sau limitarea plății Bonusurilor din toate sau o parte din vânzările Distribuitorului sau Organizației acestuia;
 6. Impunerea unei amenzi, imediat sau reținută din plățile viitoare ale Bonusurilor;
 7. Realocarea întregii sau a unei părți a Organizației Distribuitorului;
 8. Ajustarea statusului Distribuitorului;
 9. Suspendarea Distribuitorului, ceea ce ar putea duce la reziliere sau restabilirea cu anumite condiții sau restricții;
 10. Închiderea contului de Distribuitor a acestuia; și
 11. Solicitarea de măsuri reparatorii sau alte căi de atac disponibile prin lege.
- C. **Investigare.** În cazul investigării efectuate de dōTERRA în cazul unei pretense încălcări se va aplica următoarea procedură:
1. Compania va trimite Distribuitorului o notificare verbală și/sau scrisă despre presupusa încălcare a Contractului. Fiecare Distribuitor este de acord că relația dintre acesta și Companie este în întregime contractuală. În consecință, Compania nu va onora și nici nu va respecta nicio pretenție din partea unui Distribuitor cum că relația este sau a fost cvasi-contractuală, a apărut implicit din orice practică sau acțiune continuă, a fost autorizată verbal de către un angajat al Companiei în contradicție cu termenii contractului sau este implicită în fapt.
 2. În cazul în care se trimite o notificare scrisă, Compania va acorda Distribuitorului zece zile lucrătoare

de la data expedierii unei scrisori de notificare în cursul căreia Distribuitorul poate prezenta toate informațiile referitoare la incident spre a fi examinate de către Companie. Compania își rezervă dreptul de a interzice activitatea (de exemplu, plasarea comenzilor, sponsorizarea, modificarea informațiilor privind Distribuitorul, primirea de bonusuri etc.) de către Distribuitorul în cauză din momentul în care este trimisă notificarea până la data deciziei finale a Companiei.

3. Pe baza informațiilor obținute din surse colaterale și a investigațiilor Companiei cu privire la declarațiile și faptele luate împreună cu informațiile transmise Companiei în timpul perioadei de răspuns, Compania va lua o decizie finală privind soluționarea adecvată, care poate include terminarea Contractului cu Distribuitorul. Compania va notifica Distribuitorul cu promptitudine cu privire la decizia sa. Orice remediere va intra în vigoare la data expedierii notificării privind decizia Companiei.
 4. Informații suplimentare care evidențiază un recurs al deciziei de către Companie și politica de soluționare a litigiilor a Companiei, menționată în secțiunea 22.C din prezentul, vor fi furnizate la cerere de către aceasta.
- D. **Încetarea contractului.** Distribuitorul poate rezilia Contractul în orice moment și pentru orice motiv, prin trimiterea unei notificări scrise intenționate de încetare către Companie la europa@doterra.com sau Altius House, 1 North Fourth Street, Milton Keynes, MK9 1DG. O persoană al cărei cont de Distribuitor este închis poate să nu se mai înregistreze ca Distribuitor timp de șase luni de la data ultimei activități, dacă Distribuitorul a obținut maximum calificarea de Premier. În cazul în care Distribuitorul a obținut calificarea de cel puțin Silver, persoana trebuie să aștepte douăsprezece luni înainte de a se înscrie ca Distribuitor Silver la dōTERRA. Activitatea include, dar nu se limitează la achiziționarea de produse, recrutarea altor Distribuitori sau câștigarea unui bonus. Toate obligațiile privind confidențialitatea informațiilor și rețeaua Distribuitorului vor supraviețui încetării Contractului, incluzând, dar fără a se limita la obligațiile descrise în Secțiunea 12 și Secțiunea 17.
- E. **Rezilierea voluntară.** În cazul în care Distribuitorul renunță voluntar la Contract, contul este plasat într-un statut suspendat pentru o perioadă de douăsprezece luni de la data ultimei activități, după care perioada este efectiv reziliată și scoasă din arborele genealogic. Cu alte cuvinte, un cont suspendat rămâne în arborele genealogic până când acesta este reziliat de Companie; în timpul perioadei de suspendare nu există "roll-up" al liniei de business din aval. Datorită compresiei Planului de Remunerare a Vânzărilor, totuși, volumul va trece de Distribuitorul suspendat, permițând plata maximă.
- F. **Inactivitate.** Un cont de Distribuitor poate fi închis de către Companie în cazul în care nu este activ sau dacă Taxa Anuală de Reînnoire nu a fost plătită.
- G. **Co-solicitantul Angajează Contul de Distribuitor.** Actul oricărui participant sau co-solicitant la un cont de Distribuitor, sau soțul sau partenerul unui Distribuitor, este atribuit contului de Distribuitor și orice remedii, inclusiv încetarea Contractului, impuse de actul respectiv, pot fi aplicate contului de Distribuitor în general.
- H. **Prescripția Pretențiilor Formulate.** Compania nu va examina nicio încălcare a termenilor și condițiilor Contractului care nu a fost adusă la cunoștința sa în termen de doi ani de la inițierea presupusei încălcări. În cazul neraportării unei încălcări în termen de doi ani, Compania nu va urmări acuzațiile pentru a împiedica pretențiile vechi să întrerupă activitatea curentă a Distribuitorilor. Toate rapoartele de încălcare vor fi întocmite în scris și trimise în atenția departamentului juridic al dōTERRA.
- I. **Acțiune împotriva unui Distribuitor.** Compania poate lua măsuri împotriva unui Distribuitor, după cum se subliniază în această Secțiune 19 din Manualul de Politici și oriunde altundeva în Contract, în cazul în care Compania stabilește, la libera sa alegere, că conduita Distribuitorului sau a oricărui participant la contul de Distribuitor este dăunătoare, disruptivă sau prejudiciază bunăstarea sau reputația rețelei

de Distribuitori sau a Companiei.

- J. Dacă Distribuitorul anulează prezentul Contract în conformitate cu Secțiunea 19.D în termen de 14 zile de la semnarea acestuia:
1. Distribuitorul poate solicita Companiei să i se restituie în termen de 14 zile orice sumă pe care acesta a plătit-o către sau în beneficiul Companiei sau oricărui alt Distribuitor în legătură cu participarea sa la această schemă comercială sau plătită oricărui alt Distribuitor, în conformitate cu prevederile acestei scheme comerciale; și
 2. Distribuitorul poate returna pe adresa Companiei menționate la secțiunea 19.D orice bunuri pe care acesta le-a cumpărat în cadrul schemei comerciale în termen de 21 de zile de la data anulării și care rămân nevândute, cu condiția ca aceste bunuri nevândute să fie în starea în care se aflau la momentul cumpărării, indiferent dacă le-a fost rupt ambalajul extern și poate recupera orice sumă plătită pentru aceste bunuri; și
 3. Distribuitorul poate anula orice servicii pe care le-a comandat în cadrul schemei comerciale în decursul unei perioade de 14 zile și poate recupera sumele plătite pentru aceste servicii, cu condiția ca acestea să nu fi fost încă furnizate Distribuitorului.
- K. Pentru a recupera orice sume plătite în conformitate cu Secțiunile 19.J.1, J.2 și J.3., Distribuitorul va transmite o notificare Companiei solicitând rambursarea acestor sume (și returnând, după caz, kitul de start și orice alte materiale promoționale sau de formare achiziționate de acesta) pe adresa Companiei menționată la secțiunea 19.D în termen de 21 de zile de la data anulării, iar Compania va rambursa sumele pe care Distribuitorul ar putea avea dreptul legal să le recupereze în termen de 21 de zile de la data anulării. Pentru a recupera sumele plătite pentru bunuri în conformitate cu secțiunea 19.J.2, Distribuitorul va livra bunurile către Companie, în termen de 21 de zile de la data anulării, la adresa menționată în Secțiunea 19.D. Distribuitorul va suporta costul acestei livrări. Sumele plătite pentru aceste bunuri vor fi plătite Distribuitorului la livrarea bunurilor sau imediat dacă mărfurile nu au fost încă livrate Distribuitorului.
- L. În cazul în care Distribuitorul transmite o notificare de reziliere a acestui Contract în termen de peste 14 zile de la semnarea Contractului, acesta poate returna Companiei orice bunuri (inclusiv materiale de formare și promoționale, manuale și kituri comerciale) pe care le-a cumpărat în cadrul schemei cu 90 de zile înainte de reziliere și care au rămas nevândute, iar Compania va plăti Distribuitorului prețul (cu TVA inclus) pe care acesta l-a plătit pentru bunuri, mai puțin, în cazul în care aceste bunuri sunt deteriorate din vina sau ca urmare a neîndeplinirii obligațiilor de către Distribuitor, o sumă egală cu diminuarea valorii acestora care rezultă din deteriorare și o taxă rezonabilă de manipulare (care poate include costul reambalării mărfurilor returnate pentru revânzare). Distribuitorul va suporta costul acestei livrări.
- M. Compania poate denunța acest Contract în orice moment printr-o notificare scrisă adresată Distribuitorului. În cazul în care Compania denunță prezentul Contract, Distribuitorul poate să restituie Companiei orice bunuri pe care le-a cumpărat în cadrul schemei cu 90 de zile înaintea acestei rezilieri și care au rămas nevândute în schimbul restituirii integrale a prețului (inclusiv TVA) pe care Distribuitorul l-a plătit, precum și a tuturor cheltuielilor suportate de acesta pentru returnarea bunurilor către Companie.
- N. În cazul în care oricare dintre părți denunță prezentul Contract, Distribuitorul poate să restituie Companiei orice bunuri (inclusiv materialele de formare și promovare, manuale și kituri de afaceri) pe care le-a cumpărat în cadrul acestui sistem de tranzacționare cu cel puțin 90 de zile, dar maxim un an înainte de încetare și care rămân nevândute, pentru 90% din prețul (inclusiv TVA) pe care Distribuitorul l-a plătit pentru acestea, mai puțin o sumă egală cu:
1. orice bonusuri sau alte prestații (în numerar sau în natură) primite de către Distribuitor pentru aceste bunuri;
 2. orice sumă datorată de Distribuitor Companiei în orice cont; și

3. o taxă rezonabilă de manipulare (care poate include costul de reambalare a mărfurilor returnate pentru revânzare) și cu condiția ca:
 - a. aceste bunuri să nu fi fost cumpărate sau achiziționate de către Distribuitor cu încălcarea prezentului Contract;
 - b. Distribuitorul returnează Companiei aceste bunuri nefolosite, într-o stare resigilabilă din punct de vedere comercial, în termen de maxim 14 zile de la data încetării; și
 - c. Compania nu a informat în mod clar Distribuitorul înainte de achiziție că bunurile au fost produse sezoniere, întrerupte sau produse dintr-o promoție specială care nu au făcut obiectul prevederilor de răscumpărare din acest paragraf N.
- O. Pentru a recupera sumele plătite pentru bunuri în conformitate cu prezenta Secțiune 19, Distribuitorul trebuie să livreze bunurile către Companie în termen de 21 de zile de la încetare, pe adresa Companiei menționate în Secțiunea 19.D. Compania va suporta costul acestei livrări. Prețul de achiziție se va plăti Distribuitorului la livrarea bunurilor sau imediat dacă bunurile sunt deja deținute de către Companie.
- P. Dacă prezentul Contract încetează din orice motiv, Distribuitorul va avea dreptul de a fi eliberat de toate obligațiile contractuale viitoare față de Companie în legătură cu acest sistem de comercializare, cu excepția: (a) pasivelor legate de plățile efectuate către Distribuitor în baza Contractelor încheiate pentru Companie (dacă există, și numai cu permisiunea prealabilă scrisă a Companiei); și (b) orice obligație de a plăti prețul bunurilor sau serviciilor deja furnizate Distribuitorului de către Companie, în cazul în care Distribuitorul nu a returnat aceste bunuri Companiei în conformitate cu prezenta Secțiune 19; și (c) dispozițiilor din Contract care se referă la concurența cu activitatea Companiei după încetare și care rămân în vigoare după data încetării.
- Q. Punctele J - P de mai sus din prezenta Secțiune 19 stabilesc drepturile legale ale Distribuitorului în caz de anulare sau încetare a Contractului. Dacă orice alte prevederi ale Contractului oferă Distribuitorului drepturi mai favorabile în cazul de reziliere aplicabil, Distribuitorul poate exercita drepturile cele mai favorabile.

SECȚIUNEA 20: Modificări ale contractului

- A. **Amendamente cu notificare de 30 de zile.** dōTERRA își rezervă în mod expres dreptul de a aduce amendamente sau modificări la Contract și/sau Planul de Remunerare a Vânzărilor, cu o notificare scrisă prealabilă de 30 de zile apărută în publicațiile Companiei, prin scrisoare separată sau prin publicarea online pe site-ul acesteia, cu condiția să transmită o notificare scrisă prealabilă de cel puțin 60 de zile cu privire la orice modificare a obligațiilor financiare ale Distribuitorului. Distribuitorii sunt de acord ca în termen de treizeci de zile (sau șaptezeci de zile, după caz) de la publicarea acelei notificări, orice amendament sau modificare să devină efectivă și să fie incorporată automat în Contract și/sau Planul de Remunerare a Vânzărilor, între Companie și aceștia, ca o dispoziție efectivă și obligatorie. Prin continuarea de a acționa în calitate de Distribuitor sau participarea la orice activitate de Distribuție, inclusiv achiziționarea de produse, recrutarea altor Distribuitori sau câștigarea unui Bonus, după ce amendamentele sau modificările au devenit efective, Distribuitorii recunosc acceptarea noului Contract și/sau a termenilor Planului de Remunerare a vânzărilor.
- B. **Obligatorietatea Distribuitorilor de a Respecta Amendamentele.** Distribuitorii vor fi obligați să respecte orice amendament la acest Manual de Politici, Contract și/sau Plan de Remunerare a Vânzărilor, după notificarea acestora prin oricare dintre canalele oficiale de comunicare ale dōTERRA, inclusiv site-ul web al companiei, e-mail, buletine de știri sau alte publicații trimise acestora, cu condiția notificării prealabile în scris de către Companie cu cel puțin 60 de zile cu privire la orice modificare a obligațiilor financiare ale Distribuitorilor. Comandarea produselor sau acceptarea plăților Bonus confirmă acceptarea permanentă de către Distribuitorul a Contractului și a eventualelor modificări, precum și acordul de a respecta Contractul.

SECȚIUNEA 21: Succesori și Reclamații

- A. **Efecte obligatorii și beneficii continue.** Contractul va fi obligatoriu și va produce efecte în beneficiul părților prezente și al succesorilor și cesionarilor acestora.
- B. **Transferul poziției de Distribuitor.** Cu excepția cazurilor în care se specifică altfel în acest Manual de Politici, Distribuitorul poate să cedeze, să vândă, să transfere sau să atribuie în alt mod activele contului său de Distribuitor în orice mod permis de Contract și legile aplicabile (inclusiv vânzare, cadou sau moștenire), cu acordul prealabil scris al Companiei. Orice bunuri care iau forma unor creanțe privind compensarea sau satisfacerea obligațiilor contractuale de la sau de către Companie nu vor fi recunoscute ca active ale cesionarului în evidențele Companiei până când aceasta nu a primit o notificare scrisă despre transfer și și-a dat aprobarea scrisă formală. Contul de distribuitor transferat este supus tuturor măsurilor de despăgubire prevăzute în Contract care ar fi putut apărea înainte de transfer.
1. În cazul unui cadou, vânzări, transfer, cesiuni sau altui transfer al unui cont de Distribuitor, se va crea un nou cont. Fără a aduce atingere faptului că s-a creat un nou cont de Distribuitor, noul cont îl va înlocui organizațional pe cel anterior. De asemenea, cu excepția cazului în care este în mod expres agreeat în scris de către Companie, soldul contului de creanțe, volumul personal, punctele LRP și data înrolării vor fi păstrate de contul anterior.
 2. În scopul reînscriserii ca Distribuitor, cadoul, vânzarea, transferul sau cesionarea este tratată ca o reziliere cu privire la cedent. Cu alte cuvinte, un Distribuitor, care oferă, vinde, transmite sau transferă în alt mod contul său de Distribuitor va aștepta șase luni (pentru titlurile de Premier sau alt grad inferior) sau douăsprezece luni (pentru Silver sau superior) de la data rezilierii oficiale (sau de la data ultimei achiziții de produse, dacă este înaintea datei de reziliere sau transfer) pentru a se înscrie din nou. Un Distribuitor nu poate să vândă, să transmită, să cedeze sau să transfere vreun drept transmis prin Contract către o persoană sau entitate fără consimțământul scris expres și prealabil al Companiei. Un Distribuitor își poate delega responsabilitățile, dar este în cele din urmă responsabil pentru asigurarea conformității cu prevederile Contractului și ale legilor aplicabile. Orice persoană care lucrează cu sau pentru Distribuitorul în cadrul activității sale de distribuție va face acest lucru numai sub supravegherea directă a acestuia.
- C. **Sucesiunea contului de Distribuitor.** În cazul decesului sau incapacității unui Distribuitor, Organizația acestuia va trece în sarcina succesorilor săi legali, conform legilor corespunzătoare. Succesorii vor notifica prompt Compania în scris despre acest eveniment și vor furniza documentația corespunzătoare.
- D. **Operarea contului de Distribuitor în timpul succesiunii.** Pe durata derulării unui divorț sau a dizolvării unei societăți, părțile vor adopta una dintre următoarele metode de operare:
1. Una din părți poate, cu consimțământul celeilalte, să opereze contul de Distribuitor în baza unei cesiuni în scris, prin care soțul, acționarii, partenerii sau administratorii să autorizeze Compania să se ocupe direct și exclusiv de celălalt soț sau de acționarul, partenerul sau mandatarul renunțator.
 2. Părțile pot continua să opereze contul de Distribuitor în comun în mod obișnuit, pentru care toate compensațiile plătite de Companie vor fi plătite în numele comun al Distribuitorilor sau în numele entității împărțite după cum părțile vor conveni în mod independent între ele.

- E. **Conturile de Distribuitor sunt indivizibile.** Organizația soților aflați în divorț sau o entitate comercială în curs de dizolvare nu va fi împărțită. În mod similar, Compania nu va împărți cecurile Bonus între soții divorțați sau Distribuitorii ai entităților în curs de dizolvare. Compania va recunoaște o singură Organizație și va emite doar câte un cec de bonus pe cont de Distribuitor pentru fiecare ciclu de bonusuri. Cecurile vor fi emise întotdeauna aceleiași persoane sau entități. În cazul în care părțile dintr-o procedură de divorț sau de dizolvare nu sunt în măsură să soluționeze litigiile cu privire la dispunerea bonusurilor și dreptul de proprietate asupra afacerii, Contractul Distribuitorului poate fi reziliat de către Companie.
- F. **Proceduri judiciare.** Distribuitorii implicați în proceduri judiciare în legătură cu proprietatea sau gestionarea unui cont de Distribuitor sunt obligați să informeze Tribunalul că contul de Distribuitor este indivizibil și că Compania nu va diviza Organizațiile sau bonusurile. Decizia finală trebuie să atribuie în mod expres dreptul de proprietate asupra contului de Distribuitor.
- G. **Perioada de așteptare pentru a se înregistra din nou.** În cazul în care un fost soț sau o fostă entitate Distribuitor a renunțat complet la toate drepturile legate de contul de Distribuitor inițial, aceștia sunt ulterior liberi să se înscrie în orice sponsor la alegere, atâta timp cât îndeplinesc cerințele perioadei de așteptare stabilite în secțiunea 21.B. În acest caz, însă, fostul soț sau partener nu are drepturi la Distribuitorii din fosta sa Organizație sau la foștii clienți. Aceștia vor trebui să-și dezvolte noua afacere în același mod ca orice alt Distribuitor nou.

SECȚIUNEA 22: Diverse

A. Renunțare

Renunțarea de către dōTERRA a încălcării oricărei prevederi a contractului de către Distribuitorul va fi efectuată în scris și nu va fi interpretată ca o renunțare la orice încălcare ulterioară sau suplimentară. Nerespectarea de către Companie a oricărui drept sau a unei prerogative în temeiul Contractului nu va acționa ca o renunțare la acel drept sau prerogativă.

B. Integralitatea Contractului

1. Contractul este expresia finală a înțelegerii și a acordului între Companie și un Distribuitor privind toate aspectele vizate în Contract și înlocuiește toate înțelegerile anterioare și prezente (verbale și scrise) dintre părți.
Contractul invalidează toate notele anterioare, memorandumurile, demonstrațiile, discuțiile și descrierile referitoare la obiectul Contractului. Contractul nu poate fi modificat sau amendat, cu excepția cazurilor prevăzute în acesta. Existența Contractului nu poate fi contrazisă de dovezi ale oricărui presupus acord prealabil verbal sau scris prezent.
2. În cazul oricărei discrepanțe între termenii Contractului și declarațiile verbale adresate oricărui Distribuitor de către orice angajat, vor prevala termenii și cerințele scrise exprese ale Contractului.

- C. **Soluționarea Litigiilor.** În cazul oricărei dispute, revendicări, întrebări sau dezacord sau care decurg din sau se referă la Contract sau la încălcarea acestuia, inclusiv orice întrebare privind existența, valabilitatea sau rezilierea Contractului, părțile vor depune toate eforturile pentru a soluționa litigiul, revendicarea, întrebarea sau dezacordul. În acest scop, se vor consulta și vor negocia între ele cu bună-credință și, recunoscând interesele lor comune, vor încerca să ajungă la o soluție justă și echitabilă, satisfăcătoare pentru ambele părți. În cazul în care nu ajung la o astfel de soluție în termen de 60 de zile, atunci, după notificarea de către oricare dintre părți, orice litigiu în legătură cu prezentul Contract, inclusiv cu privire la executarea, efectuarea sau rezilierea acestuia, se soluționează prin arbitraj de către Curtea de Arbitraj Comercial Internațional atașată Camerei de Comerț și Industrie a României, în conformitate cu Regulamentul de arbitraj al Curții de Arbitraj Comercial Internațional, în vigoare, publicat în Monitorul Oficial al României, Partea I, nr. 1^o. Va participa un număr de trei arbitri. Locul arbitrajului va fi în București, România, iar limba care va fi folosită în cadrul procedurii arbitrale va fi

limba engleză. Acest acord de arbitraj va supraviețui oricărei rezilieri sau expirare a Contractului. Fără a aduce atingere acestei prevederi privind arbitrajul, nimic din acest document nu va împiedica aplicarea și obținerea de către dōTERRA de la orice instituție judecătorească care are jurisdicție o executare silită, un ordin de suspendare temporară, o hotărâre preliminară, o interdicție permanentă sau altă scutire disponibilă pentru a proteja interesul dōTERRA înainte, în timpul sau după inițierea oricărui arbitraj sau a altei proceduri sau până la luarea unei decizii sau hotărâri în legătură cu orice arbitraj sau altă procedură.

- D. Litigii și revendicări.** Pentru a proteja dōTERRA, bunurile și reputația acesteia de revendicările sau litigiile create de terți (care nu sunt Distribuitori), Compania solicită ca, în cazul în care un Distribuitor este acuzat de orice încălcare a oricărui drept de proprietate al oricăror terți (care nu sunt Distribuitori) ce decurg din oricare dintre activele proprietate ale Companiei sau dacă Distribuitorul devine obiectul oricărei reclamații sau proces legat de comportamentul în afaceri al acestuia sau orice altă acțiune care în mod direct sau indirect afectează sau pune Compania, reputația sau orice din activele sale corporale sau necorporale în pericol, Distribuitorul afectat va notifica imediat Compania. Aceasta poate, pe propria cheltuială și cu preaviz rezonabil, să ia toate măsurile pe care le consideră necesare (inclusiv, dar fără a se limita la, controlul oricăror litigii sau discuții legate de acestea) pentru a se proteja, a-și apăra reputația și proprietatea imaterială și imaterială. Distribuitorul nu va lua nicio măsură în legătură cu reclamația și procesul, cu excepția cazului în care Compania își dă consimțământul, consimțământ ce nu va fi refuzat în mod nerezonabil.
- E. Legea aplicabilă.** Legea ce guvernează contractului este reprezentată de normele de drept material din România.
- F. Limitări.** Distribuitorii convin ca, în ciuda oricărui statut de limitare contrară, orice reclamație sau acțiune pe care un Distribuitor poate intenționa să o depună împotriva dōTERRA pentru orice act sau omisiune legată de Contract trebuie adusă în termen de un (1) an de la data respectivului act pretins sau omisiune ce a dat naștere reclamației sau cauzei acțiunii. Neîndeplinirea unei astfel de acțiuni în termenul acordat va acționa ca o interdicție pentru toate acțiunile împotriva dōTERRA pentru această acțiune sau omisiune. Distribuitorul renunță la orice pretenții sau drepturi pentru aplicarea oricărui termen de prescripție.
- G. Disjungere.** Orice prevedere din Contract ce este interzisă, invalidată din punct de vedere juridic sau care a devenit altfel inaplicabilă în orice jurisdicție este fără efect numai în măsura interzicerii, invalidării sau neaplicării în acea jurisdicție și numai în acea jurisdicție. Orice dispoziție interzisă, invalidată sau inaplicabilă din punct de vedere juridic a Contractului nu va anula sau va face să devină inaplicabilă nicio altă prevedere din Contract și această prevedere din Contract nici nu va fi invalidată sau făcută să devină inaplicabilă în orice altă jurisdicție.
- H. Forță Majoră.** Părțile Contractului nu vor fi responsabile de orice neîndeplinire sau întârziere în îndeplinirea oricăror obligații care decurg din prezentul, cauzate de acte fortuite, inundații, incendii, războaie sau inamici publici.
- I. Titluri.** Titlurile din Contract sunt doar pentru comoditatea referințelor și nu trebuie să limiteze sau să afecteze în vreun fel niciunul dintre termenii sau prevederile Contractului.
- J. Notificări.** În cazul în care nu se prevede altfel în Contract, orice notificare sau alte comunicări solicitate sau permise în baza Contractului vor fi efectuate în scris și vor fi înmânate personal, transmise prin fax sau trimise prin scrisoare recomandată sau poștă expres, preplătită. Cu excepția cazului în care se prevede altfel în Contract, notificările se consideră furnizate personal sau transmise prin fax, la o zi după data facsimilului sau prin poștă, la cinci zile de la data trimiterii la adresa sediului social al Companiei sau la adresa Distribuitorului, după cum se prevede în Formularul de Contract al Distribuitorului, cu excepția cazului în care Compania a primit o notificare privind modificarea adresei. Compania are dreptul, ca metodă alternativă de notificare în temeiul acestei secțiuni, de a folosi poșta electronică, site-urile web ale societății sau alte canale normale de comunicare cu Distribuitorii.