

คู่มือเกี่ยวกับนโยบาย dōTERRA®



คู่มือเกี่ยวกับนโยบาย

สารบัญ

- ข้อ 1. คำนำ
- ข้อ 2. คำนิยาม
- ข้อ 3. จรรยาบรรณ
- ข้อ 4. การเป็นที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate)
- ข้อ 5. การซื้อผลิตภัณฑ์
- ข้อ 6. นโยบายการคืนผลิตภัณฑ์
- ข้อ 7. ข้อผูกพันและข้อจำกัดในการขายปลีก
- ข้อ 8. การแนะนำหรือสนับสนุนที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate)
- ข้อ 9. นโยบายการจัดวางบุคคล การสลับสาย และการห้ามย้ายข้ามสาย
- ข้อ 10. แผนการจ่ายผลตอบแทนจากการขาย
- ข้อ 11. ข้อกล่าวอ้างเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์
- ข้อ 12. การโฆษณาและใช้สิทธิในทรัพย์สินทางปัญญาของบริษัท
- ข้อ 13. นโยบายเกี่ยวกับร้านค้าปลีก การขายในสถานบริการ และงานแสดงสินค้า
- ข้อ 14. ธุรกิจระดับนานาชาติ
- ข้อ 15. การชำระภาษี
- ข้อ 16. การเรียกร้องความรับผิดชอบในผลิตภัณฑ์
- ข้อ 17. การใช้ข้อมูลของที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) โดยได้รับอนุญาต
- ข้อ 18. การจำกัดความรับผิด
- ข้อ 19. มาตรการทางวินัย
- ข้อ 20. การเปลี่ยนแปลงสัญญา
- ข้อ 21. ผู้สืบทอดและการเรียกร้อง
- ข้อ 22. ข้อกำหนดเบ็ดเตล็ด

ข้อ 1. คำนำ

คู่มือเกี่ยวกับนโยบายของ dōTERRA® ฉบับนี้ ("คู่มือเกี่ยวกับนโยบาย") รวมอยู่ในและเป็นส่วนหนึ่งของข้อกำหนดและเงื่อนไขของสัญญาการเป็นที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) (Wellness Advocate Agreement Form) โดยคู่มือเกี่ยวกับนโยบายฉบับนี้ สัญญาการเป็นที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) และเอกสารแนบท้ายคำขอสำหรับนิติบุคคล (Business Application Addendum) ถือเป็นความตกลงทั้งหมด ("สัญญา") ระหว่างโดเทอร์รา ("บริษัท") และที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ทั้งนี้ บริษัทอาจแก้ไขสัญญาหรือส่วนหนึ่งส่วนใดของสัญญาได้ ตามข้อกำหนดที่ระบุไว้ในคู่มือเกี่ยวกับนโยบายฉบับนี้

ในกรณีที่ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ละเลยไม่ปฏิบัติตามข้อกำหนดของคู่มือเกี่ยวกับนโยบายฉบับนี้ หรือเอกสารอ้างอิงฉบับใดที่ประกอบเป็นสัญญาระหว่างบริษัทและที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) อาจส่งผลอย่างหนึ่งอย่างใดหรือทั้งหมดดังต่อไปนี้ กล่าวคือ ยกเลิกการเป็นตัวแทนจำหน่ายของที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) สูญเสียสิทธิที่จะเป็นผู้สนับสนุน (Sponsor) ของที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) คนอื่น ๆ สูญเสียสิทธิที่จะได้รับโบนัส ไม่ได้รับการประกาศเกียรติคุณอย่างเป็นทางการจากบริษัท และระงับหรือยกเลิกสิทธิและสิทธิพิเศษอื่น ๆ โดยเป็นดุลยพินิจของบริษัทแต่เพียงผู้เดียว

ก. **พันธกิจของโดเทอร์รา** โดเทอร์รามุ่งมั่นที่จะแบ่งปันคุณประโยชน์ในด้านการบำบัดและการสร้างเสริมสุขภาพของน้ำมันหอมระเหยเกรดบำบัดให้กับคนทั่วโลก ด้วยกระบวนการต่าง ๆ ดังต่อไปนี้

1. การค้นคว้าและพัฒนาผลิตภัณฑ์น้ำมันหอมระเหยเกรดบำบัดที่มีคุณภาพสูงสุดของโลก โดยเครือข่ายนักพฤกษศาสตร์ นักเคมี นักวิทยาศาสตร์สุขภาพ และบุคลากรทางการแพทย์ผู้มีความรู้และประสบการณ์สูง
2. การผลิตผลิตภัณฑ์น้ำมันหอมระเหยที่มีคุณภาพ ความบริสุทธิ์ และความปลอดภัยตามมาตรฐานน้ำมันหอมระเหยบริสุทธิ์เกรดบำบัด CPTG Certified Pure Therapeutic Grade® ซึ่งเป็นมาตรฐานสูงสุดในอุตสาหกรรม
3. การจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ผ่านที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ซึ่งจะแนะนำ ให้ความรู้ และขายผลิตภัณฑ์โดเทอร์ราด้วยการทำงานจากที่บ้าน
4. การให้โอกาสการเรียนรู้แก่ทุกคนซึ่งสนใจที่จะศึกษาวิธีการใช้น้ำมันหอมระเหยเกรดบำบัดเพื่อเป็นทางเลือกในการดูแลสุขภาพด้วยตนเอง

5. การรวบรวมบุคลากรด้านการแพทย์แผนปัจจุบันและการแพทย์ทางเลือก เพื่อส่งเสริมสนับสนุนการศึกษาและการใช้น้ำมันหอมระเหยเกรดบำบัดในการบริการสุขภาพสมัยใหม่

ข. **ค่านิยมของโดเทอร์รา** โดเทอร์ราจะดำเนินธุรกิจโดยจะเป็นแรงจูงใจที่ดีที่สุดให้กับบุคคลทั่วไป ลูกค้า ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) พนักงาน ผู้ขาย และพันธมิตรที่โดเทอร์ราติดต่อด้วย โดยโดเทอร์ราจะ

1. ดำเนินธุรกิจด้วยความซื่อสัตย์สุจริตอย่างเคร่งครัด
2. ปฏิบัติต่อบุคคลทุกคนด้วยความมีน้ำใจและความเคารพ
3. ปฏิสัมพันธ์กับบุคคลอื่นด้วยจิตใจที่พร้อมให้บริการและเอาใจใส่
4. ทำงานอย่างจริงจังและบริหารจัดการการใช้ทรัพยากรของบริษัทอย่างชาญฉลาด
5. สนับสนุนสภาพแวดล้อมการทำงานที่ดีขึ้นด้วยรอยยิ้ม เสียงหัวเราะ และความสนุกสนาน
6. ขึ้นชมความสำเร็จและประกาศเกียรติคุณแก่ผู้อื่น และ
7. เชื้อเพื่อแผ่ต่อผู้มีโอกาสดียิ่งกว่าในชุมชนของเราและทั่วโลก

ข้อ 2. คำนิยาม

แอคทีฟ (Active): ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ที่ได้ซื้อผลิตภัณฑ์โดเทอร์ราภายในรอบสิบสองเดือนที่ผ่านมา

ค่าธรรมเนียมการต่ออายุรายปี (Annual Renewal Fee): ค่าธรรมเนียมที่ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ต้องชำระให้แก่บริษัทเพื่อต่ออายุการเป็นตัวแทนจำหน่ายในแต่ละปี ในวันที่ครบรอบปีของการสมัครของที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate)

โบนัส (Bonus): ค่าตอบแทน (บางครั้งเรียกว่า "คอมมิชชั่น") ที่บริษัทจ่ายให้กับที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ตามปริมาณผลิตภัณฑ์ที่ขายโดยองค์กรของที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) เมื่อเป็นไปตามข้อกำหนดของแผนการจ่ายผลตอบแทนจากการขายของโดเทอร์รา (dōTERRA Sales Compensation Plan) โปรดดูข้อ 10

เอกสารแนบท้ายคำขอสำหรับนิติบุคคล (Business Application Addendum): เอกสารแนบท้ายสัญญาการเป็นที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) (Wellness Advocate Agreement Form) ซึ่งจะต้องกรอกและลงนามโดยหุ้นส่วน บริษัท หรือนิติบุคคลอื่น (โปรดดูคำนิยาม "นิติบุคคล") ที่สมัครเป็นที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) เอกสารแนบท้ายคำขอสำหรับนิติบุคคลควรลงนามโดยหุ้นส่วน ผู้ถือหุ้น ตัวการ เจ้าหน้าที่ ผู้รับผิดชอบ กรรมการ หรือสมาชิกของนิติบุคคลทุกคน

บริษัท (Company): เว้นแต่จะระบุไว้เป็นอย่างอื่น คำว่า "บริษัท" หรือ "โดเทอร์รา" หมายถึง (1) บริษัท โดเทอร์รา เอ็นเตอร์ไพรส์ (ประเทศไทย) จำกัด (dōTERRA TH) ซึ่งเป็นบริษัทที่จัดตั้งขึ้นในประเทศไทย และที่ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) เข้าทำสัญญาด้วยเพื่อซื้อและส่งเสริมผลิตภัณฑ์โดเทอร์ราในประเทศไทย และเข้าร่วมในแผนการจ่ายผลตอบแทนจากการขายของโดเทอร์รา และ (2) Lee River Holdings Limited (LRHL) ซึ่งเป็นบริษัทที่จัดตั้งขึ้นในประเทศไอร์แลนด์ และที่ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) เข้าทำสัญญาด้วยเพื่อการสนับสนุนตามแผนการจ่ายผลตอบแทนจากการขายของโดเทอร์ราในระดับนานาชาติ

ยอดเครดิตต่อบริษัท (Company Credit): ยอดเครดิตต่อบริษัท คือ ยอดการเป็นลูกหนี้การค้าของที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ซึ่งยอดเครดิตต่อบริษัทสามารถใช้ซื้อผลิตภัณฑ์ได้ (เปรียบเทียบกับ ยอดเครดิตผลิตภัณฑ์)

สัญญา (Contract): สัญญาระหว่างที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) และบริษัท ซึ่งประกอบด้วยคู่มือเกี่ยวกับนโยบายฉบับนี้ สัญญาการเป็นที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) และเอกสารแนบท้ายคำขอสำหรับนิติบุคคล

นิติบุคคล (Corporation): องค์การธุรกิจใด ๆ เช่น ห้างหุ้นส่วน บริษัทจำกัด หรือองค์การธุรกิจในรูปแบบอื่นที่ก่อตั้งขึ้นโดยชอบด้วยกฎหมายตามกฎหมายไทย

ลูกค้า (Customer): คำว่า "ลูกค้า" หมายความว่า รวมถึง สมาชิกทั่วไป

การเป็นตัวแทนจำหน่าย (Distributorship): คำว่า "การเป็นตัวแทนจำหน่าย" เป็นอีกคำหนึ่งที่ใช้เรียกธุรกิจของที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ภายใต้ความสัมพันธ์ทางสัญญาว่าจ้างที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) กับบริษัท

ทรัพย์สินทางปัญญาของโดเทอรัว (dōTERRA Intellectual Property): ทรัพย์สินทางปัญญาของโดเทอรัว หมายถึง ทรัพย์สินทางปัญญาทั้งปวงซึ่ง dōTERRA Holding, LLC หรือบริษัทในเครือ อ้างสิทธิเป็นเจ้าของ หรืออ้างสิทธิการใช้ รวมถึงแต่ไม่จำกัดเพียง เครื่องหมายการค้า ชื่อการค้า เครื่องหมายบริการ และเนื้อหาของสิ่งพิมพ์เผยแพร่ ไม่ว่าจะได้จดทะเบียนไว้กับหน่วยงานของรัฐที่เกี่ยวข้องหรือไม่

ดาวนไลน์ (Downline): เป็นอีกคำหนึ่งที่ใช้เรียกองค์กร (Organization)

สมาชิก (Enrollee): สมาชิกคือที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ที่แนะนำเข้ามาโดยผู้แนะนำสมาชิก

ผู้แนะนำสมาชิก (Enroller): ผู้แนะนำสมาชิกคือสถานะที่ให้สิทธิแก่ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ในการทำคุณสมบัติเพื่อให้ได้ตำแหน่งและฟาสต์สตาร์ทโบนัส (Fast Start Bonuses) ในแผนการจ่ายผลตอบแทนจากการขาย นอกจากนี้ ผู้แนะนำสมาชิกยังสามารถกำหนดผู้สนับสนุน (Sponsor) ของที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) รายใหม่ในองค์กรของผู้แนะนำสมาชิกได้ อีกทั้งผู้แนะนำสมาชิกสามารถเป็นผู้สนับสนุนได้ด้วย (เปรียบเทียบกับผู้สนับสนุน)

ตลาดท้องถิ่น (Local Market): ประเทศหนึ่งหรือกลุ่มประเทศกลุ่มหนึ่งที่บริษัทกำหนด

โปรแกรมลดหยัลดั้วรอร์ด (Loyalty Rewards Program หรือ โปรแกรม LRP): โปรแกรมลดหยัลดั้วรอร์ดคือแผนการส่งซื้อผลิตภัณฑ์โดยที่ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) สามารถกำหนดให้มีการส่งมอบผลิตภัณฑ์โดเทอรัวเป็นรายเดือนโดยอัตโนมัติ ซึ่งอาจทำให้ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ได้รับยอดเครดิตผลิตภัณฑ์และสิทธิประโยชน์อื่น ๆ ในแผนการจ่ายผลตอบแทนจากการขาย (โปรดดู ข้อ 10.ข.)

ตลาดท้องถิ่นที่เปิดให้ทำธุรกิจ (Open Local Market): ประเทศหนึ่งหรือพื้นที่ภูมิศาสตร์หนึ่งที่บริษัทกำหนดอย่างเป็นลายลักษณ์อักษรว่าได้เปิดให้ทำธุรกิจโดเทอรัวได้อย่างเป็นทางการ

องค์กร (Organization): กลุ่มของที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ที่ได้รับการสนับสนุนภายใต้เครือข่ายดาวเนียร์ของที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) รายหนึ่ง ซึ่งเป็นการสนับสนุนในลำดับชั้นถัดลงไปโดยตรงและลำดับถัด ๆ ไป

บุคคล (Person): บุคคลธรรมดา บริษัท ห้างหุ้นส่วน หรือนิติบุคคลอื่น

ตำแหน่ง (Ranks): ตำแหน่ง (ระดับชั้น) ที่ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ได้รับในโครงสร้างแผนการจ่ายผลตอบแทนจากการขายของบริษัท ซึ่งได้แก่ คอนซัลแตนท์ (Consultant) เมเนเจอร์ (Manager) ไดเรกเตอร์ (Director) เอ็กเซคิวทีฟ (Executive) เอลิท์ (Elite) พรีเมียร์ (Premier) ซิลเวอร์ (Silver) โกลด์ (Gold) แพลตินัม (Platinum) ไดมอนด์ (Diamond) บลูไดมอนด์ (Blue Diamond) และเพรสซิเดนเชียลไดมอนด์ (Presidential Diamond) การได้รับและกำหนดตำแหน่งจะพิจารณาในแต่ละเดือน

คู่มือเกี่ยวกับนโยบาย (Policy Manual): เป็นอีกคำหนึ่งที่ใช้เรียกสัญญา

ข้อกล่าวอ้างเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ (Product Claims): ข้อกล่าวอ้างที่เกี่ยวกับประสิทธิผลหรือสรรพคุณของผลิตภัณฑ์โดเทอร์รา โดยข้อกล่าวอ้างเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์อยู่ภายใต้การควบคุมของหน่วยงานของรัฐบาลไทย ซึ่งรวมถึงคณะกรรมการอาหารและยา

ยอดเครดิตผลิตภัณฑ์ (Product Credits): ยอดเครดิตผลิตภัณฑ์คือคะแนนที่ไม่สามารถแลกเปลี่ยนเป็นเงินสดได้ ซึ่งสามารถใช้ซื้อผลิตภัณฑ์ที่บริษัทกำหนดได้ ยอดเครดิตผลิตภัณฑ์เป็นส่วนหนึ่งของโปรแกรม LRP และเป็นดุลยพินิจของบริษัทที่จะให้แก่ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) และลูกค้าที่ควรได้รับ ทั้งนี้ คะแนนส่วนบุคคล (Personal Volume) หรือคะแนนองค์กร (Organizational Volume) ไม่มีความเกี่ยวข้องกับการแลกยอดเครดิตผลิตภัณฑ์ (เปรียบเทียบกับ ยอดเครดิตต่อบริษัท)

วัสดุส่งเสริมการขาย (Sales Aid): วัสดุใด ๆ ไม่ว่าจะเป็นอยู่ในรูปสิ่งพิมพ์หรือดิจิทัล ซึ่งใช้ในการเสนอขายหรือขายผลิตภัณฑ์ของบริษัท การสรรหาผู้ที่อาจเป็นที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) หรือการฝึกอบรมที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) โดยมีการอ้างถึงบริษัท ผลิตภัณฑ์ของบริษัท แผนการจ่ายผลตอบแทนจากการขาย หรือทรัพย์สินทางปัญญาของโดเทอร์รา

ผู้สนับสนุน หรือ สปอนเซอร์ (Sponsor): ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ซึ่งมีที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) อีกรายหนึ่งที่ถูกวางตำแหน่งไว้ถัดลงไปจากตนโดยตรงภายในองค์กร (เปรียบเทียบกับ ผู้แนะนำสมาชิก)

ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate): บุคคลที่เป็นคู่สัญญาอิสระซึ่งได้รับอนุญาตจากบริษัทให้ซื้อและขายปลีกผลิตภัณฑ์ให้แก่ลูกค้า สรรหาที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) รายอื่น ๆ และรับโบนัสตามข้อกำหนดของแผนการจ่ายผลตอบแทนจากการขาย ความสัมพันธ์ของที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) กับบริษัทอยู่ภายใต้บังคับของสัญญา ทั้งนี้ ในการเป็นตัวแทนจำหน่ายอาจมีบุคคลมากกว่าหนึ่งคนได้ ซึ่งจะมีฐานะเป็นผู้สมัครร่วม ในกรณีดังกล่าว ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) จะหมายถึงบุคคลเหล่านั้นทั้งหมดรวมกัน ทั้งนี้ บุคคลแต่ละบุคคลยังคงมีสิทธิและภาระผูกพันทั้งปวงในฐานะที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate)

สัญญาการเป็นที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) (Wellness Advocate Agreement Form): ใบสมัครในรูปแบบเอกสารหรืออิเล็กทรอนิกส์ เพื่อการเป็นที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ซึ่งเมื่อบริษัทยอมรับแล้วจะเป็นส่วนหนึ่งของสัญญาระหว่างที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) กับบริษัท

สมาชิกทั่วไป (Wholesale Customer): สมาชิกทั่วไปคือบุคคลที่ซื้อผลิตภัณฑ์ในราคาที่มีส่วนลด สมาชิกทั่วไปไม่ได้รับโบนัสผ่านแผนการจ่ายผลตอบแทนของโดเทอร่า อย่างไรก็ตาม สมาชิกทั่วไปอาจได้รับส่วนลดจากคะแนน (volume discounts) ของผลิตภัณฑ์ผ่านทางโปรแกรมลดหย่อนที่รีเวิร์ดของโดเทอร่า

สัญญาการเป็นสมาชิกทั่วไป (Wholesale Customer Agreement Form): ใบสมัครในรูปแบบเอกสารหรืออิเล็กทรอนิกส์ เพื่อการเป็นสมาชิกทั่วไป

ข้อ 3. จรรยาบรรณ

โดเทอร์รามุ่งหวังและกำหนดให้ทีมผู้ขายอิสระของโดเทอร์ราต้องประพฤติตนตามมาตรฐานจรรยาบรรณขั้นสูงสุด โดเทอร์รามุ่งหวังว่าที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ของโดเทอร์ราจะประพฤติปฏิบัติตนอย่างมีจรรยาบรรณเมื่อแนะนำบุคคลให้กับบริษัทหรือเป็นตัวแทนของบริษัทและผลิตภัณฑ์ของบริษัท การฝ่าฝืนจรรยาบรรณอาจส่งผลให้บริษัทใช้มาตรการทางวินัยต่อที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) โดยขึ้นอยู่กับความร้ายแรงของการฝ่าฝืนนั้น โดยแนวทางดังต่อไปนี้จะช่วยสร้างมาตรฐานความเป็นเลิศที่เป็นหนึ่งเดียวกันของโดเทอร์รา ดังนั้นที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ทุกคนควรถือปฏิบัติดังนี้

- ก. ให้ความเคารพต่อทุกคนในขณะที่ทำธุรกิจโดเทอร์รา
- ข. ประพฤติตนและดำเนินธุรกิจอย่างถูกต้องตามจรรยาบรรณ ศีลธรรม กฎหมาย และด้วยความซื่อสัตย์สุจริตในทางการเงิน ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ไม่ควรทำกิจกรรมและมีพฤติกรรมซึ่งอาจนำความดูหมิ่นหรือความน่าละอายมาสู่โดเทอร์รา ตลอดจนเจ้าหน้าที่ พนักงานของโดเทอร์รา ตนเอง หรือที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) รายอื่น ๆ
- ค. ละเว้นจากการใช้ถ้อยคำในเชิงลบหรือดูหมิ่นเกี่ยวกับบุคคลอื่น หรือโดเทอร์รา หรือบริษัทอื่น ๆ หรือพนักงานหรือผลิตภัณฑ์ของบริษัทอื่น ๆ
- ง. ละเว้นจากการใช้ถ้อยคำในเชิงลบหรือดูหมิ่นเกี่ยวกับที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ของโดเทอร์รา รายอื่น ๆ
- จ. ใช้ข้อความที่เป็นจริงเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ของโดเทอร์รา และไม่ทำการกล่าวอ้างในเชิงการวินิจฉัย บำบัด หรือรักษา หรือการกล่าวอ้างที่เกินจริง
- ฉ. ให้การสนับสนุนและความช่วยเหลือแก่ลูกค้า เพื่อให้ความมั่นใจว่าลูกค้าจะได้รับประสบการณ์กับโดเทอร์ราที่มีความหมายและมีคุณค่า โดยที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ควรให้การสนับสนุนและการฝึกอบรมที่เหมาะสมแก่บุคคลซึ่งตนเป็นผู้สนับสนุน และอยู่ในองค์กรของตน
- ช. ให้ความรู้และให้ข้อมูลเกี่ยวกับแผนการจ่ายผลตอบแทนจากการขายของโดเทอร์ราอย่างถูกต้อง และอธิบายถึงรายได้ที่ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) อาจได้รับภายใต้แผนการจ่ายผลตอบแทนจากการขายอย่างซื่อสัตย์ตรงไปตรงมา และไม่ควรใช้รายได้ของตนเป็นเครื่องบ่งชี้ความสำเร็จที่อาจเกิดขึ้นกับบุคคลอื่น หรือใช้เช็คจ่ายค่าตอบแทนเป็นเครื่องมือส่งเสริมการตลาด

๗. ยึดมั่นในนโยบายและขั้นตอนการปฏิบัติทั้งหมดของโดเทอร์ราตามที่กำหนดไว้ในคู่มือเกี่ยวกับนโยบายฉบับนี้และเอกสารสัญญาอื่นๆ และที่อาจมีการแก้ไขเพิ่มเติมในอนาคต

ข้อ 4. การเป็นที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) หรือสมาชิกทั่วไป

ความสัมพันธ์ระหว่างที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) กับลูกค้าเป็นความสัมพันธ์ซึ่งมีค่าที่สุดของโดเทอร์รา บริษัทมีความยินดีเป็นอย่างยิ่งที่จะร่วมงานกับที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) เพื่อการนำเสนอ และมอบผลิตภัณฑ์และโอกาสที่สามารถเปลี่ยนแปลงชีวิตของเราได้

ก. **การสมัครเป็นที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ในการเข้าเป็นที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ของโดเทอร์รา** ผู้สมัครแต่ละคนจะต้อง

1. ชำระค่าสมัครจำนวน 1,120 บาท โดยผู้สมัครจะได้รับ Wellness Advocate Introductory Packet ซึ่งประกอบด้วย คู่มือผลิตภัณฑ์ แผ่นพับ สติ๊กเกอร์ติดผลิตภัณฑ์ แพลตฟอร์มออนไลน์สำหรับประกอบธุรกิจ เข้าร่วมอบรมทั้งออนไลน์และออฟไลน์ และบัตรสมาชิก เป็นต้น
2. ลงชื่อสมัครทางออนไลน์กับโดเทอร์รา หรือนำส่งสัญญาการเป็นที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ซึ่งกรอกข้อมูลอย่างถูกต้องแล้วแก่บริษัทภายใน 30 วันนับแต่วันที่ที่ลงในสัญญา
3. บรรลุนิติภาวะและมีความสามารถเข้าทำสัญญาได้
4. สำหรับที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) เท่านั้นที่ต้องแจ้งหมายเลขประจำตัวผู้เสียภาษีอากร

ข. **การสมัครเป็นสมาชิกทั่วไป** บุคคลธรรมดาอาจสมัครเป็นสมาชิกทั่วไปได้ด้วยการลงชื่อสมัครทางออนไลน์กับโดเทอร์รา หรือดำเนินการตามข้อกำหนดที่ระบุไว้ในสัญญาการเป็นสมาชิกทั่วไป อย่างไรก็ตาม โรงพยาบาลไม่อาจเป็นสมาชิกทั่วไปได้ หากไม่ได้รับอนุญาตเป็นลายลักษณ์อักษรจากหน่วยงานกำกับดูแลและหน่วยงานตามกฎหมาย

ค. **สมาชิกทั่วไปที่ประสงค์จะเป็นที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate)** สมาชิกทั่วไปอาจเป็นที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ได้ ด้วยการลงนามในสัญญาการเป็นที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) และดำเนินการตามข้อกำหนดการสมัคร

ง. **การรับหรือปฏิเสธคำขอเป็นที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ของโดเทอร์รา** สงวนลิขสิทธิ์ที่จะอนุมัติหรือปฏิเสธคำขอเป็นที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ที่ยื่นหรือลงทะเบียนทางออนไลน์ โดยเป็นดุลยพินิจของโดเทอร์ราแต่เพียงผู้เดียว

จ. **คำขอที่ไม่ถูกต้อง คำขอที่ไม่สมบูรณ์ ไม่ถูกต้อง หรือเป็นเท็จ** จะถือว่าไม่สมบูรณ์มาตั้งแต่ต้น

- ฉ. ผลผูกพันต่อสมาชิกในการเป็นตัวแทนจำหน่าย หากมีบุคคลใดบุคคลหนึ่งหรือหลายบุคคลมีฐานะเป็นผู้สมัครร่วมกันในการเป็นตัวแทนจำหน่าย จะทำให้การดำเนินการ ความยินยอม หรือการยอมรับโดยผู้สมัครร่วมรายใดรายหนึ่ง มีผลผูกพันการเป็นตัวแทนจำหน่ายนั้นทั้งสิ้น
- ช. หน้าที่ในการจัดทำข้อมูลให้ถูกต้อง ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ต้องแจ้งให้บริษัททราบถึงการเปลี่ยนแปลงต่าง ๆ ในแบบฟอร์มและเอกสารแนบที่ยื่นเพื่อให้มั่นใจว่าบริษัทมีข้อมูลที่ล่าสุด การยื่นขอเปลี่ยนแปลงข้อมูลส่วนบุคคลให้ทำได้โดยใช้สัญญาการเป็นที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) หรือเอกสารแนบท้ายคำขอสำหรับนิติบุคคลโดยระบุว่า "แก้ไข" พาดที่ด้านบนของเอกสาร สมาชิกทุกรายของการเป็นตัวแทนจำหน่ายควรลงนามในเอกสารสัญญาที่มีการแก้ไขเพิ่มเติมก่อนที่จะยื่นต่อบริษัท
- ซ. เอกสารแนบท้ายคำขอสำหรับนิติบุคคล บริษัทหรือห้างหุ้นส่วนอาจเป็นที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ของโดเทอร์ราได้ด้วยการยื่นสำเนาที่ถูกต้องแท้จริงของเอกสารการจัดตั้ง และเอกสารที่เกี่ยวข้องอื่นใดตามที่บริษัทจะร้องขอ พร้อมกับเอกสารแนบท้ายคำขอสำหรับนิติบุคคล โดยกรรมการผู้มีอำนาจ หุ้ส่วนผู้จัดการ หรือบุคคลผู้มีอำนาจจะต้องลงนามสัญญาการเป็นที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ทั้งนี้ นิติบุคคลไม่สามารถลงทะเบียนทางออนไลน์ได้ อนึ่ง โรงพยาบาลไม่อาจเป็นสมาชิกทั่วไปโดยไม่ได้รับอนุญาตเป็นลายลักษณ์อักษรจากหน่วยงานกำกับดูแลและหน่วยงานตามกฎหมาย
- ณ. ระยะเวลาของสัญญาและการต่ออายุสัญญา ระยะเวลาของสัญญาคือหนึ่งปีนับแต่วันที่ขึ้นสัญญาต่อโดเทอร์รา สัญญาจะได้รับการต่ออายุโดยอัตโนมัติทุกปีในวันที่ครบรอบปีของสัญญาเว้นแต่ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) แจ้งความประสงค์ที่จะไม่ต่ออายุสัญญากับบริษัท หรือเว้นแต่บริษัทบอกเลิกสัญญา และที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ตกลงที่จะชำระค่าธรรมเนียมการต่ออายุรายปีในหรือก่อนวันครบรอบปีของการรับคำขอ โดยที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ตกลงให้อำนาจบริษัทในการเรียกเก็บเงินจากบัตรเครดิตตามบันทึกข้อมูลของบริษัทโดยอัตโนมัติในวันครบรอบปี เป็นจำนวนปีละ 800 บาทและภาษี เพื่อที่จะต่ออายุสัญญากับบริษัท และที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) จะได้รับตัวอย่างผลิตภัณฑ์ที่โดเทอร์รามอบให้สำหรับใช้เพื่อทดลองพร้อมกับการต่ออายุด้วย ทั้งนี้ ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) คนใดที่ไม่มีดาวนโหลดในวันต่ออายุสัญญาจะได้รับการต่ออายุในฐานะเป็นสมาชิกทั่วไป และตกลงที่จะอยู่ภายใต้บังคับแห่งสัญญาการเป็นสมาชิกทั่วไป บริษัทอาจเลือกที่จะรวมค่าธรรมเนียมการต่ออายุรายปีไว้ในคำสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ครั้งถัดไป ค่าธรรมเนียมการต่ออายุรายปีจะช่วยให้บริษัทสามารถจัดหาวัสดุอุปกรณ์สนับสนุนและข้อมูลที่จำเป็นเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์และบริการ โครงการของบริษัท นโยบายและขั้นตอนการปฏิบัติ ตลอดจนเรื่องอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง นอกจากนี้ ค่าธรรมเนียมการต่ออายุรายปียังครอบคลุมถึงค่าใช้จ่ายสำหรับการติดต่อสื่อสารทั้งหมดจากบริษัท
- ญ. การห้ามมีส่วนได้เสียในการเป็นตัวแทนจำหน่ายหลายเครือข่ายในเวลาเดียวกัน ห้ามมิให้ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) มีส่วนได้เสียหรือเป็นผู้สมัครร่วมในการเป็นตัวแทนจำหน่ายมากกว่าหนึ่งเครือข่าย

ในเวลาเดียวกัน หรือมีส่วนได้เสียในบัญชีสมาชิกทั่วไปด้วยในเวลาเดียวกัน การมีส่วนได้เสียหมายถึง แต่ไม่จำกัดเพียง ความเป็นเจ้าของ สิทธิในผลประโยชน์ในปัจจุบันหรือในอนาคต ไม่ว่าทางการเงินหรือโดยประการอื่นใด สิทธิที่จะซื้อ ผลิตภัณฑ์ในราคาสมาชิก การประกาศเกียรติคุณ หรือผลประโยชน์ที่จับต้องได้หรือจับต้องไม่ได้อื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องกับ การเป็นตัวแทนจำหน่ายหรือสมาชิกทั่วไป คู่สมรสจะต้องเป็นส่วนหนึ่งของการเป็นตัวแทนจำหน่ายเดียวกัน และไม่สามารถ มีการเป็นตัวแทนจำหน่ายมากกว่าหนึ่งเครือข่ายในระหว่างคู่สมรสได้ และไม่สามารถเป็นเจ้าของบัญชีสมาชิกทั่วไป แยกกันได้ โดยยกเว้นในกรณีที่เกิดที่ปรึกษาด้านสุขภาพทั้งสองบัญชีนั้น มีรหัสสมาชิกอยู่ก่อนแล้ว และมีการสมรสกันภายหลัง เจ้าของธุรกิจไม่สามารถร่วมการเป็นตัวแทนจำหน่ายในนามของธุรกิจและในนามของเจ้าของธุรกิจเองพร้อมกันได้ อีกทั้งไม่สามารถเป็นเจ้าของบัญชีสมาชิกทั่วไปหรือธุรกิจอื่นพร้อมกันได้ ทั้งนี้ กฎข้อนี้มีข้อยกเว้นเพียงบัญชีประเภท เพรสซิเดนเชียลไดมอนด์มัลติพลายเออร์ (Presidential Diamond Multiplier Account) โปรดดู ข้อ 10.ข.5

ฎ. **ความสัมพันธ์ในฐานะคู่สัญญาที่เป็นเอกเทศระหว่างที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) กับบริษัท** ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) เป็นคู่สัญญาที่เป็นเอกเทศ และมีใช้พนักงาน ตัวแทน หุ่นยนต์ ตัวแทน ตามกฎหมาย หรือผู้ได้รับสิทธิ์ (franchisee) ของโดเทอร์รา และที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ไม่มี อำนาจและไม่สามารถก่อนหน้าสิน ค่าใช้จ่าย หรือภาระผูกพันใด ๆ หรือเปิดบัญชีธนาคารเพื่อ แทน หรือในนามของ โดเทอร์ราได้ โดยที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ต้องควบคุมแนวทางและวิธีการในการดำเนินธุรกิจ โดเทอร์ราของตน โดยอยู่ภายใต้การปฏิบัติตามสัญญา และที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ต้อง รับผิดชอบค่าใช้จ่ายทั้งหมดที่ตนก่อขึ้น รวมถึงแต่ไม่จำกัดเพียง ค่าใช้จ่ายสำหรับการเดินทาง อาหาร ที่พัก เลขานุการ สำนักงาน โทรศัพท์ทางไกลและอื่น ๆ แต่เพียงผู้เดียว ทั้งนี้ ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ไม่ถือว่าเป็น พนักงานของบริษัทในทางภาษี และที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) รับทราบและตกลงว่าบริษัท ไม่รับผิดชอบต่อการหักภาษี ณ ที่จ่าย และจะไม่ทำการหักเงินใด ๆ จากโบนัสและคอมมิชชั่น หรือหักภาษีประเภท ใด ๆ เว้นแต่กฎหมายกำหนดให้ต้องทำการหักดังกล่าว โดยที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ต้องผูกพัน ตามข้อตกลงการเรียกเก็บและนำส่งภาษีการขายระหว่างบริษัทและเขตอำนาจทางภาษีที่เกี่ยวข้องทั้งหมด รวมทั้ง กฎระเบียบและวิธีปฏิบัติที่เกี่ยวข้องทั้งปวง

ฎ. **ประกาศเกียรติคุณจากบริษัท** บริษัทอาจเลือกที่จะประกาศเกียรติคุณที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ในงานกิจกรรมและสิ่งพิมพ์เผยแพร่ต่าง ๆ รวมถึงงานสัมมนาและนิตยสาร การประกาศเกียรติคุณจะใช้หลักเกณฑ์ และมาตรฐานที่บริษัทประกาศใช้และแก้ไขเปลี่ยนแปลงเป็นครั้งคราว ซึ่งโดยปกติบริษัทจะประกาศเกียรติคุณ ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ในตำแหน่งสูงสุดซึ่งที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ดังกล่าวได้มาไม่น้อยกว่าสามเดือนในรอบระยะเวลาสิบสองเดือนล่าสุด เว้นแต่การได้ตำแหน่งเป็นครั้งแรก

ข้อ 5. การซื้อผลิตภัณฑ์

- ก. **ไม่มีข้อกำหนดให้ต้องซื้อผลิตภัณฑ์** การเป็นที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) หรือลูกค้าของโดเทอร์ราไม่ถูกบังคับให้ต้องซื้อผลิตภัณฑ์ใด ๆ
- ข. **การอนุญาตให้ขายต่อผลิตภัณฑ์โดเทอร์รา** เฉพาะที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) เท่านั้นที่สามารถซื้อผลิตภัณฑ์โดเทอร์ราเพื่อขายต่อได้
- ค. **ห้ามซื้อผลิตภัณฑ์เพียงเพื่อทำคุณสมบัติเพื่อรับโบนัสต่าง ๆ** โอกาสของโดเทอร์ราสร้างขึ้นจากการขายปลีกให้กับผู้บริโภคที่แท้จริง บริษัทสนับสนุนให้ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ซื้อผลิตภัณฑ์เพียงเท่าที่ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) และครอบครัวของตนจะใช้เอง หรือนำไปใช้เป็นเครื่องมือในการขาย หรือจะขายต่อให้กับบุคคลอื่นเพื่อให้บุคคลเหล่านั้นใช้จริง ห้ามมิให้ซื้อผลิตภัณฑ์เพื่อการรวบรวมโบนัสต่าง ๆ บริษัทไม่อนุญาตให้ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ซื้อผลิตภัณฑ์เป็นจำนวนเกินกว่าที่สามารถคาดหมายได้อย่างสมเหตุสมผลว่าจะนำไปขายต่อ หรือใช้เป็นเครื่องมือในการขาย หรือใช้ในระยะเวลาอันสมควร บริษัทสงวนสิทธิ์แต่เพียงผู้เดียวที่จะจำกัดปริมาณการซื้อของที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ถ้าบริษัทเชื่อว่าปริมาณการซื้อเหล่านั้นมีวัตถุประสงค์หลักเพื่อการทำคุณสมบัติ มิใช่เพื่อการใช้หรือขายต่อ นอกจากนี้ บริษัทขอสงวนสิทธิ์ที่จะเรียกคืนโบนัสซึ่งได้จ่ายไปแล้วถ้าบริษัทพบว่าโบนัสเหล่านั้นเกิดขึ้นจากการขายที่บริษัทเห็นว่าเป็นการฝ่าฝืนสัญญา
- ง. **ห้ามทำการแบ่งบรรจุ** ห้ามมิให้ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ทำการจัดพิมพ์ฉลากของตนเอง หรือแบ่งบรรจุผลิตภัณฑ์โดเทอร์รา ผลิตภัณฑ์จะต้องถูกขายในบรรจุภัณฑ์เดิมเท่านั้น ตัวอย่างเช่น ห้ามมิให้ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ขายต่อผลิตภัณฑ์บางชิ้นในชุดผลิตภัณฑ์แยกต่างหากจากชุดผลิตภัณฑ์เดิม เว้นแต่บริษัทได้กำหนดราคาสมาชิกของผลิตภัณฑ์ชิ้นนั้น ๆ ในทำนองเดียวกัน ห้ามมิให้ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) โฆษณาการใช้น้ำมันหอมระเหยของโดเทอร์ราเป็นส่วนผสมของผลิตภัณฑ์ที่มีชื่อของโดเทอร์รา เช่น เป็นส่วนประกอบของผลิตภัณฑ์อื่นหรือส่วนผสมในสูตรอาหาร โดยไม่ได้รับความยินยอมจากบริษัท การนำชื่อโดเทอร์ราไปใช้โดยที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) อยู่ภายใต้บังคับแห่งข้อ 12 ของคู่มือเกี่ยวกับนโยบายฉบับนี้
- จ. **การใช้บัตรเครดิต** บริษัทไม่สนับสนุนอย่างยิ่งที่ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) จะใช้บัตรเครดิตของตนเพื่อซื้อผลิตภัณฑ์สำหรับที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) หรือลูกค้ารายอื่น และห้ามมิให้ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ใช้บัตรเครดิตของตนเพื่อซื้อผลิตภัณฑ์สำหรับที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) รายอื่นซึ่งเข้าเป็นที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ยังไม่ถึง 30 วัน อีกทั้งห้ามมิให้ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ส่งคำสั่งซื้อผลิตภัณฑ์โดยใช้บัตรเครดิตของผู้อื่นโดยไม่ได้รับอนุญาตเป็นลายลักษณ์อักษรจากเจ้าของบัตรเครดิตนั้น ในกรณีที่มีความจำเป็นต้องซื้อผลิตภัณฑ์สำหรับที่ปรึกษาด้านสุขภาพ

(Wellness Advocate) หรือลูกค้ารายอื่น บริษัทจะต้องได้รับการอนุญาตเป็นหนังสือจากที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) หรือลูกค้ารายดังกล่าว การไม่แสดงการอนุญาตดังกล่าวเมื่อบริษัทร้องขออาจส่งผลให้บริษัทยกเลิกการขาย วิกิคอมมิชชั่นที่ได้รับจากการขาย และดำเนินมาตรการทางวินัยตามที่ระบุในข้อ 19

- จ. **ค่าธรรมเนียมเช็คถูกปฏิเสธ** ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ต้องรับผิดชอบในการชดเชยค่าใช้จ่ายให้แก่บริษัท หากเช็คของที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ถูกส่งคืนให้แก่บริษัทเนื่องจากเงินในบัญชีไม่พอจ่าย
- ข. **การสั่งซื้อผลิตภัณฑ์โดยขอรับด้วยตนเอง (Will Call Orders)** บริษัทมีสิทธิเลือกที่จะจัดส่งผลิตภัณฑ์ที่สั่งซื้อไปให้แก่ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) หรือลูกค้าได้ หากไม่มีการติดต่อขอรับผลิตภัณฑ์ที่สั่งซื้อที่ศูนย์รับผลิตภัณฑ์ (Will Call Center) ภายใน 20 วันนับแต่การส่งคำสั่งซื้อ และบริษัทจะคิดค่าใช้จ่ายในการจัดส่งผลิตภัณฑ์ให้แก่ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) หรือลูกค้าเสมือนว่าได้มีการส่งคำสั่งซื้อประเภทที่ให้ทำการจัดส่งตั้งแต่แรก ทั้งนี้ ระยะเวลาการขอรับผลิตภัณฑ์จะแตกต่างกันไปตามตลาดท้องถิ่น โปรดสอบถามศูนย์รับผลิตภัณฑ์ (Will Call Center) ในตลาดท้องถิ่นที่ทำการสั่งซื้อสินค้า

ข้อ 6. นโยบายการคืนผลิตภัณฑ์

ก. การคืนผลิตภัณฑ์โดยที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate)

1. โดเทอร์ราจะคืนเงินเต็มจำนวน (100%) ตามราคาผลิตภัณฑ์ที่ยังสามารถขายได้ (รวมภาษีที่เกี่ยวข้อง หากชำระแล้ว) ที่ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ได้ส่งคืน โดยที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ต้องใช้สิทธิภายใน 60 วันนับแต่วันที่ได้รับผลิตภัณฑ์ และโดเทอร์ราจะคืนเงินให้ภายใน 15 วันนับแต่วันที่ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ใช้สิทธิคืนผลิตภัณฑ์
2. ในกรณีที่สัญญาการเป็นที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) สิ้นสุดลงหรือครบกำหนด โดเทอร์ราอาจหักค่าใช้จ่ายและหักกลบหนี้ซึ่งหนี้ใด ๆ ภายใต้สัญญาการเป็นที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ที่ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ต้องชำระ

ข. การคืนผลิตภัณฑ์โดยลูกค้า โดเทอร์ราจะคืนเงินเต็มจำนวน (100%) ตามราคาผลิตภัณฑ์ที่ยังสามารถขายได้ (รวมภาษีที่เกี่ยวข้อง หากชำระแล้ว) ที่ลูกค้าได้ส่งคืน โดยสมาชิกต้องใช้สิทธิโดยการส่งหนังสือถึงโดเทอร์ราภายใน 7 วันนับแต่วันที่ได้รับ แล้วโดเทอร์ราจะคืนเงินให้ภายใน 15 วันนับแต่วันที่โดเทอร์ราได้รับใบแจ้งคืนผลิตภัณฑ์จากลูกค้า แต่ทั้งนี้ ผลิตภัณฑ์ต้องถูกส่งคืนให้แก่บริษัทหรือที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ภายใน 7 วันนับแต่วันที่ได้รับ

ค. ผลิตภัณฑ์ที่ยังสามารถขายได้ ผลิตภัณฑ์นั้นจะถูกพิจารณาว่าเป็นผลิตภัณฑ์ที่ยังสามารถขายได้ ก็ต่อเมื่อเป็นไปตามเงื่อนไขดังต่อไปนี้ 1) ผลิตภัณฑ์นั้นยังไม่ถูกเปิดและยังไม่ได้ใช้ 2) บรรจุภัณฑ์และฉลากไม่ได้ถูกแก้ไขเปลี่ยนแปลง ไม่มีความเสียหาย 3) ผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์อยู่ในสภาพเหมาะสมในการการค้าที่จะนำออกขายในราคาเต็มได้ 4) ยังไม่ถึงวันหมดอายุของผลิตภัณฑ์ และ 5) ผลิตภัณฑ์ติดฉลากปัจจุบันของโดเทอร์รา ทั้งนี้ ถ้าบริษัทได้เปิดเผยก่อนที่จะขายว่าผลิตภัณฑ์ใดเป็นผลิตภัณฑ์เฉพาะฤดูกาล เลิกผลิตแล้ว เสนอขายในช่วงระยะเวลาจำกัด หรือเป็นผลิตภัณฑ์ส่งเสริมการขายพิเศษซึ่งไม่อยู่ภายใต้นโยบายการคืนผลิตภัณฑ์ จะไม่ถือว่าเป็นผลิตภัณฑ์ที่ยังสามารถขายได้ และผลิตภัณฑ์ที่ซื้อจากต่างประเทศจะไม่ถือเป็นผลิตภัณฑ์ที่ยังสามารถขายได้เช่นกัน

ง. การคืนผลิตภัณฑ์ที่เสียหายหรือส่งผิด โดเทอร์ราจะจัดเปลี่ยนผลิตภัณฑ์ให้ถ้าลูกค้าได้รับผลิตภัณฑ์ที่มีสภาพเสียหาย หรือจัดส่งไม่ถูกต้อง โดยผลิตภัณฑ์ดังกล่าวต้องถูกส่งคืนภายใน 15 วันนับแต่ได้รับ หากเป็นไปได้ บริษัทจะจัดเปลี่ยนผลิตภัณฑ์ที่ถูกส่งคืนด้วยผลิตภัณฑ์ที่ไม่เสียหาย อย่างไรก็ตาม ถ้าไม่สามารถเปลี่ยนได้ บริษัทขอสงวนสิทธิ์ออกใบลดหนี้เป็นจำนวนเงินตามผลิตภัณฑ์ที่ขอเปลี่ยน

- จ. **หน้าที่ในการเก็บรักษาหมายเลขคำสั่งซื้อ** หมายเลขคำสั่งซื้อเดิมจากใบกำกับสินค้าจะต้องถูกเก็บรักษาไว้ และแจ้งต่อบริษัทในเวลาที่ต้องคืนเงิน เพื่อให้บริษัทสามารถเรียกคืนโบนัสของผลิตภัณฑ์ที่ถูกส่งคืนได้อย่างถูกต้อง
- ฉ. **การคืนชุดผลิตภัณฑ์** ผลิตภัณฑ์ที่ซื้อโดยเป็นส่วนหนึ่งของชุดผลิตภัณฑ์หรือแพ็คเกจ จะต้องถูกส่งคืนทั้งชุด
- ช. **ทางเลือกในการคืนเงิน** ลูกค้าอาจเลือกรูปแบบการคืนเงินซึ่งเป็นที่ยอมรับได้ในการคืนผลิตภัณฑ์ ซึ่งรวมถึง แต่ไม่จำกัดเพียง ยอดเครดิตต่อบริษัท ยอดเครดิตผลิตภัณฑ์ เชื้อธนาคาร การโอนเงินผ่านบัญชีธนาคาร หรือการคืนเงินเข้าบัตรเครดิต และตามที่ระบุในคู่มือเกี่ยวกับนโยบายฉบับนี้ รูปแบบการคืนเงินที่จะใช้จริงจะเป็นไปตามวิธีการจ่ายเงินในตลาดท้องถิ่นและวิธีการในการชำระค่าผลิตภัณฑ์ บริษัทจะคืนเงินให้กับผู้ชำระเงินเท่านั้น
- ซ. **ขั้นตอนการคืนผลิตภัณฑ์** ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) จะต้องปฏิบัติตามขั้นตอนดังต่อไปนี้ เพื่อรับเงินคืนสำหรับผลิตภัณฑ์หรือวัสดุส่งเสริมการขายที่ส่งคืน
 1. ได้รับอนุมัติให้ส่งคืนผลิตภัณฑ์ก่อนที่จะส่งคืนให้กับบริษัท โดยต้องขออนุมัติทางโทรศัพท์หรือเป็นลายลักษณ์อักษร และต้องระบุหมายเลขประจำตัวของที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) มาพร้อมกับสินค้าที่ส่งคืนจริง
 2. บริษัทจะแจ้งขั้นตอนและสถานที่ที่ถูกต้องสำหรับการคืนผลิตภัณฑ์หรือวัสดุส่งเสริมการขายต่อที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) โดยที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ต้องชำระค่าใช้จ่ายในการส่งคืนเองทั้งหมด
 3. ผลิตภัณฑ์หรือวัสดุส่งเสริมการขายที่ส่งคืนบริษัทโดยไม่ได้รับอนุญาตก่อน จะไม่ได้รับยอดเครดิตผลิตภัณฑ์หรือการคืนเงิน และจะถูกส่งคืนให้กับที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ด้วยค่าใช้จ่ายของที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) เอง
 4. ขั้นตอนการส่งคืน/คืนเงินอาจแตกต่างกันในประเทศต่าง ๆ ซึ่งกฎหมายบัญญัติข้อกำหนดการรับซื้อคืนไว้แตกต่างกัน กฎหมายที่ใช้บังคับอาจควบคุมข้อกำหนดของนโยบายการคืนเงินไว้
 5. บริษัทอาจคิดค่าธรรมเนียมจำนวน 350 บาทสำหรับสินค้าที่ถูกปฏิเสธการรับ ณ จุดส่งมอบ และถูกส่งคืนให้กับบริษัท
- ณ. **สิทธิของบริษัทที่จะเรียกคืนโบนัสที่ไม่มีสิทธิได้รับ** โบนัสที่จ่ายให้กับที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) คิดจากการซื้อผลิตภัณฑ์ของบริษัทโดยลูกค้าหรือสมาชิกในองค์กรดาวเนียร์ของที่ปรึกษาด้านสุขภาพ

(Wellness Advocate) ดังนั้นเมื่อมีการคืนผลิตภัณฑ์ บริษัทมีสิทธิเรียกคืนโบนัสที่จ่ายจากการซื้อผลิตภัณฑ์ที่ถูกคืน ซึ่งบริษัทอาจเรียกคืนโบนัสเหล่านี้โดยขอให้ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ชำระคืนให้แก่บริษัท โดยตรง หรือบริษัทอาจหักโบนัสเหล่านี้ออกจากโบนัสที่จะจ่ายในอนาคตก็ได้

- ญ. **การคืนวัสดุส่งเสริมการขาย** โดเทอร์ราจะคืนค่าวัสดุส่งเสริมการขายตามนโยบายการคืนผลิตภัณฑ์ อย่างไรก็ตาม วัสดุส่งเสริมการขายที่จัดทำขึ้นเฉพาะบุคคลไม่สามารถขอส่งคืนหรือคืนเงินได้ เว้นแต่วัสดุส่งเสริมการขายที่จัดทำขึ้นเฉพาะบุคคลนั้นมีการพิมพ์ที่ผิดพลาด วัสดุส่งเสริมการขายดังกล่าวจะต้องถูกส่งคืนภายใน 30 วันและเป็นไปตามนโยบายการคืนผลิตภัณฑ์
- ฎ. **การขอคืนเงินเข้าบัตรเครดิต** ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ต้องคืนสินค้าตามนโยบายการเปลี่ยนและคืนสินค้าของบริษัท แทนการขอให้บริษัทคืนเงินเข้าบัตรเครดิต

ข้อ 7. ข้อผูกพันและข้อจำกัดในการขายปลีก

- ก. การรับประกันการคืนเงินภายในเจ็ดวัน ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ต้องคืนเงินเต็มจำนวนให้แก่ลูกค้าเมื่อมีการร้องขอไม่ว่าด้วยเหตุผลใด ๆ ลูกค้าจะต้องขอเงินคืนภายในเจ็ดวันนับแต่วันที่ลูกค้าได้รับผลิตภัณฑ์ และที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ต้องคืนเงินสำหรับผลิตภัณฑ์ที่ส่งคืนภายใน 15 วันนับแต่วันที่ลูกค้าร้องขอ
- ข. **หน้าที่ในการออกใบเสร็จรับเงิน** ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ต้องส่งมอบสำเนาใบเสร็จรับเงินจากการขายปลีกซึ่งกรอกรายละเอียดครบถ้วนแล้วจำนวนสองฉบับให้แก่ลูกค้าในเวลาที่ทำการขาย โดยจะต้องกรอกรายละเอียดในช่องที่อ้างถึงนโยบายการคืนเงินภายใน 7 วันบนด้านหลังของใบเสร็จรับเงินให้ครบถ้วน
1. ด้านหน้าของใบเสร็จรับเงินสำหรับการขายปลีกควรกรอกรายละเอียดอย่างครบถ้วน และมีรายการที่สั่งซื้อยอดขาย พร้อมทั้งชื่อ ที่อยู่ และหมายเลขโทรศัพท์ของลูกค้า
 2. ด้านหลังของใบเสร็จรับเงินสำหรับการขายปลีกควรกรอกรายละเอียดซึ่งมีวันที่ขาย วันที่ครบเจ็ดวันทำการ หลังจากการขาย ชื่อของที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ที่อยู่ทางธุรกิจ และหมายเลขโทรศัพท์ทางธุรกิจ
 3. สำเนาฉบับแรกคือใบเสร็จรับเงินสำหรับลูกค้า ลูกค้าควรลงลายมือชื่อและวันที่ที่ด้านหลังสำเนาฉบับที่ 2 และส่งคืนให้กับที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ถ้ามีการขอคืนเงิน สำเนาฉบับที่ 3 คือใบเสร็จรับเงินสำหรับที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ทั้งนี้ ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) อาจทำการเปลี่ยนผลิตภัณฑ์แทนการคืนเงินโดยขึ้นอยู่กับดุลยพินิจของที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) เองหากลูกค้าต้องการ
 4. ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ควรเก็บสำเนาใบเสร็จรับเงินสำหรับการขายปลีกทั้งหมดไว้ในแฟ้มข้อมูลเป็นเวลาไม่น้อยกว่า 6 ปี และควรบันทึกจำนวนภาษีการขายที่เรียกเก็บบนใบเสร็จรับเงินสำหรับการขายปลีก

ข้อ 8. การแนะนำหรือการสนับสนุนที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate)

- ก. **หน้าที่ในการทำตามความรับผิดชอบตามสัญญา** ก่อนที่ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) จะเป็นผู้แนะนำสมาชิกหรือผู้สนับสนุนได้ ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) จะต้องมีความรับผิดชอบตามที่ระบุในสัญญาทั้งหมดและตกลงทำตามความรับผิดชอบทั้งหมดตามที่ระบุในสัญญา
- ข. **การจัดวางบุคคล** ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) อาจแนะนำบุคคลต่อบริษัทในฐานะผู้สมัครเป็นที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ได้ โดยเมื่อบริษัทยอมรับสัญญาการเป็นที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) แล้ว ผู้สมัครนั้นจะถูกจัดวางอยู่ในองค์กรของผู้แนะนำสมาชิกที่ระบุไว้ในสัญญาการเป็นที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate)
- ค. **การฝึกอบรมและการสนับสนุนขององค์กร** ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ควรเข้ารับหน้าที่ในการฝึกอบรมและสนับสนุนที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ในองค์กรของตนเพื่อที่จะเป็นผู้แนะนำสมาชิกหรือผู้สนับสนุนที่ประสบความสำเร็จ โดยความสำเร็จของที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) จะมาจากการขายผลิตภัณฑ์ของบริษัทอย่างเป็นระบบ และการขายผลิตภัณฑ์โดยที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) รายอื่น ๆ ที่อยู่ภายในองค์กรของตนเท่านั้น
- ง. **ตลาดท้องถิ่นที่เปิดให้ทำธุรกิจ** ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) มีสิทธิแนะนำหรือสนับสนุนที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) รายอื่น ๆ ในตลาดท้องถิ่นที่เปิดให้ทำธุรกิจเท่านั้น โปรดดู ข้อ 15
- จ. **การเป็นผู้แนะนำสมาชิกและผู้สนับสนุนที่ประสบความสำเร็จ** เพื่อที่จะเป็นผู้แนะนำสมาชิก ผู้สนับสนุน หรือผู้นำที่ประสบความสำเร็จ ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ควรทำหน้าที่ดังต่อไปนี้
1. ให้การฝึกอบรม คำแนะนำ และการสนับสนุนในด้านการขายและการสร้างองค์กรแก่องค์กรของตนเองอย่างสม่ำเสมอ ผู้แนะนำสมาชิกหรือผู้สนับสนุนควรติดต่อกับทุกคนในองค์กรของตนและพร้อมสำหรับการตอบคำถามเสมอ ถ้าคุณมีผู้นำซึ่งมีตำแหน่งสูงอยู่ในองค์กรของคุณ การสื่อสารของคุณไปยังบุคคลภายในองค์กรของผู้นำที่มีตำแหน่งสูงดังกล่าวควรกระทำผ่านผู้นำที่มีตำแหน่งสูงนั้น
 2. ใช้ความพยายามอย่างเต็มที่เพื่อให้มั่นใจว่าที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ทุกคนในองค์กรของตนมีความเข้าใจอย่างถูกต้องและปฏิบัติตามข้อกำหนดและเงื่อนไขของสัญญา รวมทั้งกฎหมาย ข้อบัญญัติ และกฎระเบียบระดับประเทศและท้องถิ่นที่มีผลใช้บังคับ

3. เข้าแก้ไขข้อพิพาทใด ๆ ที่เกิดขึ้นระหว่างลูกค้ากับที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ในองค์กรของตน และพยายามแก้ไขข้อพิพาทนั้นทันทีและอย่างฉันทมิตร
 4. จัดการฝึกอบรมเพื่อให้มั่นใจว่าการประชุมพบปะเพื่อการขายผลิตภัณฑ์และแนะนำโอกาสที่จัดโดยองค์กรของตนได้ถูกจัดขึ้นอย่างถูกต้องตามสัญญา รวมทั้งกฎหมาย ข้อบัญญัติ และกฎระเบียบที่ใช้บังคับ
 5. ทำการแก้ไขข้อพิพาทใด ๆ ที่เกิดขึ้นระหว่างที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) กับที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) รายอื่น ๆ และกับองค์กรของที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) อย่างทันท่วงที
 6. ตอบคำถามภายในเวลาที่เหมาะสม และให้ความรู้เกี่ยวกับนโยบายของบริษัทแก่ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ที่ตนเป็นผู้แนะนำหรือสนับสนุน
- จ. **หน้าที่ที่ต้องใช้ความระมัดระวังของผู้แนะนำสมาชิก (Enroller) และผู้สนับสนุน (Sponsor)** ผู้แนะนำสมาชิกและผู้สนับสนุนมีความรับผิดชอบและหน้าที่ที่ต้องใช้ความระมัดระวังเป็นพิเศษ เพื่อให้มั่นใจว่าการดำเนินการหรือการไม่ดำเนินการของตนไม่ก่อให้เกิดความสูญเสีย อันตราย หรือความน่าอับอายต่อบุคคลใดในองค์กรของตนหรือบริษัท และจะต้องดำเนินการเพื่อแก้ไขความสูญเสีย อันตราย หรือความน่าอับอายดังกล่าวทันที
- ผู้แนะนำสมาชิกควรมั่นใจว่าบุคคลที่ตนแนะนำเข้ามาได้รับแจ้งว่าผู้ใดจะเป็นผู้แนะนำสมาชิกของบุคคลดังกล่าวในเวลาที่ลงทะเบียนแล้ว ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ไม่ควรปล่อยให้อัปไลน์ของตนหรือบุคคลอื่นใดทำการกำหนดการเป็นผู้แนะนำสมาชิกของที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ภายหลัง
- ข. **การเปลี่ยนแปลงองค์กรทั้งหมดหรือบางส่วน** บริษัทสงวนสิทธิ์ที่จะย้ายหรือเปลี่ยนแปลงองค์กร หรือส่วนต่าง ๆ ขององค์กรออกจากผู้แนะนำสมาชิกหรือผู้สนับสนุนที่ฝ่าฝืนข้อกำหนดของคู่มือเกี่ยวกับนโยบายฉบับนี้ หรือกระทำหรือมีส่วนเกี่ยวข้องในพฤติกรรมที่ขัดต่อศีลธรรมอันดีตามที่บริษัทจะพิจารณาโดยเป็นดุลยพินิจของบริษัทแต่เพียงผู้เดียว ทั้งนี้ ไม่มีข้อกำหนดใดในคู่มือเกี่ยวกับนโยบายฉบับนี้ที่กำหนดให้บริษัทต้องดำเนินการใด ๆ และมีให้ถือว่าบริษัทสละสิทธิ์ใด ๆ ด้วยการเลื่อนหรือปฏิเสธที่จะดำเนินการใด ๆ

ตัวอย่างของพฤติกรรมที่ขัดต่อศีลธรรมอันดีอาจรวมถึง แต่ไม่จำกัดเพียง การกระทำหรือการสื่อสารที่ส่อไปในทางเพศ การไม่ซื่อสัตย์ การล้มละลาย การทำร้ายร่างกาย การก่อกวนหรือการข่มเหง การลักขโมย และการแทรกแซงความสัมพันธ์ในครอบครัว

บริษัทจะส่งคำบอกกล่าวล่วงหน้า 30 วันถึงผู้แนะนำสมาชิกหรือผู้สนับสนุนที่องค์กรถูกย้ายหรือปรับเปลี่ยน

ข้อ 9. นโยบายการจัดวางบุคคล การสลับสาย และการห้ามย้ายข้ามสาย

- ก. **การจัดวางบุคคลในเบื้องต้น** ในเวลาที่แนะนำที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) รายใหม่เข้ามา ผู้แนะนำสมาชิกของที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) รายใหม่นั้นอาจจัดวางที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) รายใหม่ไว้ที่จุดใด ๆ ภายในองค์กรของผู้แนะนำสมาชิกก็ได้
- ข. **การเปลี่ยนแปลงการจัดวางบุคคลหลังการลงทะเบียน** ผู้แนะนำสมาชิกอาจย้ายที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) รายใหม่ได้หนึ่งครั้งไปยังจุดใด ๆ ภายในองค์กรของผู้แนะนำสมาชิก (มิใช่ภายนอกองค์กรของผู้แนะนำสมาชิก) ภายใต้เงื่อนไขการได้รับอนุมัติจากบริษัท ภายในวันที่ 10 ในเดือนปฏิทินถัดไป
- ค. **การเปลี่ยนแปลงการจัดวางบุคคลภายหลังจากระยะเวลาที่ระบุข้างต้น** ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) จะอยู่ในจุดที่จัดวางไว้เป็นที่สุด ซึ่งโดยปกติแล้ว บริษัทจะไม่อนุมัติการขอจัดวางที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ที่จุดอื่นใดในองค์กรอีก
1. การเปลี่ยนแปลงการจัดวางบุคคลจะเกิดขึ้นได้ยาก และจะต้องได้รับการอนุมัติเป็นการเฉพาะจาก คณะกรรมการพิจารณาการยกเว้น (Exceptions Committee) ของบริษัท
 2. ก่อนที่จะอนุญาตให้มีการเปลี่ยนแปลงการจัดวางบุคคล บริษัทจะพิจารณาปัจจัยต่าง ๆ ซึ่งรวมถึง
 - ก. ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ที่จะถูกย้ายไม่ได้แอ็คทีฟมาเป็นเวลาไม่น้อยกว่า 6 เดือนแล้วหรือไม่ (12 เดือนถ้าอยู่ในตำแหน่งซิลเวอร์ขึ้นไป)
 - ข. ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ที่จะถูกย้ายได้รับความยินยอมเป็นลายลักษณ์อักษร (ยืนยันโดยลายมือชื่อที่ได้รับการรับรอง Notarized หรือโดยวิธีการอื่น) จากผู้แนะนำสมาชิกที่อยู่ในระดับเหนือขึ้นไปรวม 3 ชั้น และผู้สนับสนุนที่อยู่ในระดับเหนือขึ้นไปรวม 7 ชั้นหรือไม่
 - ค. การเปลี่ยนแปลงจะก่อให้เกิดการเลื่อนตำแหน่งขึ้นหรือไม่
 - ง. จะเกิดการเปลี่ยนแปลงในการจ่ายโบนัสที่ผ่านมาหรือไม่
 - จ. ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ได้ฝ่าฝืนสัญญาหรือไม่
 - ฉ. ผลกระทบของการเปลี่ยนแปลงต่อองค์กร และ

ข. ข้อเท็จจริงที่เกี่ยวข้องอื่นใด

- ง. ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ที่ทำคุณสมบัติได้ในตำแหน่งไดมอนด์ (Diamond) ซึ่งได้ทำการแนะนำที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) รายใหม่ที่ได้เลื่อนตำแหน่งขึ้นเป็นพรีเมียร์ (Premier) ภายใน 3 เดือน จะได้รับอนุญาตให้จัดวางสมาชิกรายใหม่ที่สุดใด ๆ ในองค์กรภายใต้ผู้สนับสนุนและสปอนเซอร์ปัจจุบัน ของผู้แนะนำสมาชิกรายใหม่ การย้ายนี้สามารถทำได้ภายหลังจากที่ผู้แนะนำสมาชิกรายใหม่ได้กรอกแบบฟอร์มการขอย้ายสำหรับไดมอนด์ (Diamond Premier Move Form) แล้ว โดยการขอย้ายนี้ต้องดำเนินการก่อนหรือภายในวันที่ 10 ในเดือนปฏิทินถัดไป หลังจากที่ได้เลื่อนตำแหน่งขึ้นเป็นพรีเมียร์ ถึงแม้ว่าจะเคยมีการเปลี่ยนแปลงการจัดวางบุคคลมาแล้วนับแต่การแนะนำสมาชิกรายใหม่ ในการคำนวณระยะเวลา 3 เดือนตามวรรคนี้ นับจากวันที่สมาชิกรายใหม่ได้รับสมัครสมาชิกรายใหม่ โดยเดือนที่หนึ่งคือเดือนปฏิทินที่ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ได้รับการแนะนำถ้ามีการแนะนำในหรือก่อนวันที่ 10 ของเดือนปฏิทินนั้น แต่ถ้าที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ได้รับการแนะนำภายหลังจากวันที่ 10 ของเดือนปฏิทินนั้น เดือนที่หนึ่งคือเดือนปฏิทินถัดไป
- จ. การแนะนำสมาชิกรายใหม่ไปรายเดิมเป็นที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) อาจแนะนำสมาชิกรายใหม่ให้เป็นที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ได้ และเมื่อสมาชิกรายใหม่ไปเปลี่ยนแปลงสถานะเป็นที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) แล้ว ผู้แนะนำสมาชิกรายใหม่อาจจัดวางหรือเปลี่ยนแปลงการจัดวาง เมื่อที่ปรึกษาด้านสุขภาพที่เปลี่ยนแปลงสถานะ ได้รับสมัครสมาชิกรายใหม่ โดยมียอดสั่งซื้อ 100 คะแนนในคำสั่งซื้อแรก และต้องไม่มีสมาชิกรายใหม่ได้รายงาน โดยการการจัดวางต้องแล้วเสร็จภายในวันที่ 10 ในเดือนปฏิทินถัดไป
- ฉ. การกำหนดการเป็นผู้แนะนำสมาชิกรายใหม่ (Enrollership) ใหม่ บริษัทฯ อนุญาตให้ผู้แนะนำสมาชิกรายใหม่ ทำการเปลี่ยนแปลง การเป็นผู้แนะนำสมาชิกรายใหม่ของที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) (สมาชิกรายใหม่) ได้ โดยหากผู้ถูกแนะนำ (Enrollee) ได้รับการอนุมัติในครั้งแรกแล้ว และต่อมาหากมีการร้องขอเพื่อการเปลี่ยนแปลงที่นอกเหนือจากข้อกำหนดตามเงื่อนไข สมาชิกรายใหม่จะต้องผ่านกระบวนการอนุมัติของคณะกรรมการพิจารณาของบริษัทฯ
- ช. การห้ามย้ายข้ามบริษัทและข้ามสาย
1. การสรรหาบุคคลข้ามบริษัท ได้แก่ การดำเนินการหรือความพยายามที่จะสรรหา แนะนำ ชักชวน หรือใช้ความพยายามโดยวิธีการใด ไม่ว่าโดยตรงหรือโดยอ้อม (รวมถึงแต่ไม่จำกัดเพียง ผ่านทางเว็บไซต์) ให้ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) หรือลูกค้าของโดเทอรัสมัครหรือเข้าร่วมในโอกาสทางการตลาด เครือข่ายอื่นใด พฤติกรรมเช่นนี้ถือว่าการสรรหาบุคคล ถึงแม้ว่าการดำเนินการของที่ปรึกษาด้านสุขภาพ

(Wellness Advocate) ดังกล่าวเป็นการตอบสนองต่อการสอบถามจากที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) หรือลูกค้ารายอื่นก็ตาม

2. **การย้ายข้ามสาย** ได้แก่ การดำเนินการหรือความพยายามที่จะสรรหา แนะนำ ชักชวน หรือใช้ความพยายามโดยวิธีการใด ไม่ว่าโดยตรงหรือโดยอ้อม (รวมถึงแต่ไม่จำกัดเพียง ผ่านทางเว็บไซต์) ในการแนะนำบุคคลหรือนิติบุคคลซึ่งยังคงเป็นตัวแทนจำหน่ายของโดเทอร์ราในสายการสนับสนุนสายอื่นอยู่ ณ ปัจจุบัน การย้ายข้ามสายยังใช้กับการแนะนำบุคคลหรือนิติบุคคลซึ่งเป็นตัวแทนจำหน่ายของโดเทอร์ราภายในรอบ 6 เดือนที่ผ่านมาหรือภายในรอบ 12 เดือนที่ผ่านมาในกรณีของที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ที่มีตำแหน่งซิลเวอร์ (Silver) ขึ้นไป
3. **ข้อห้าม** ห้ามมิให้ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ทำการสรรหาบุคคลข้ามบริษัทหรือย้ายข้ามสาย และห้ามใช้ชื่อของคู่สมรสหรือญาติ ชื่อการค้า ชื่อสมมุติ บริษัท ห้างหุ้นส่วน หมายเลขประจำตัว หรือหมายเลขประจำตัวปลอมเพื่อการหลอกลวงนโยบายนี้
4. **มาตรการคุ้มครองของบริษัท** ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ระบุและตกลงว่าการสรรหาบุคคลข้ามบริษัทและการย้ายข้ามสายถือว่าการแทรกแซงความสัมพันธ์ทางสัญญาระหว่างบริษัทกับการเป็นตัวแทนจำหน่ายของบริษัทโดยปราศจากเหตุผลอันสมควร และเป็นการเปลี่ยนแปลงทรัพย์สินของบริษัทและยกยอกความลับทางการค้าของบริษัท นอกจากนี้ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ยังระบุและตกลงว่าการฝ่าฝืนกฎข้อนี้จะก่อให้เกิดความเสียหายต่อบริษัทในทันทีอย่างไม่อาจแก้ไขได้ และความเสียหายที่เกิดขึ้นกับบริษัทจะมีจำนวนสูงเกินกว่าผลประโยชน์ใด ๆ ที่ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) อาจได้รับ และนอกเหนือไปจากทางแก้ไขเยียวยาอื่นใดที่บริษัทมี บริษัทจะมีสิทธิร้องขอมาตรการคุ้มครองทั้งแบบทันที ชั่วคราว ในเบื้องต้นและอย่างถาวร โดยไม่ต้องวางหลักประกัน และมาตรการคุ้มครองนั้นอาจขยายระยะเวลาของข้อจำกัดนี้ภายหลังจากการบอกเลิกสัญญาออกไปอีกหนึ่งปีนับแต่วันที่ฝ่าฝืนข้อกำหนดนี้ครั้งสุดท้าย ข้อกำหนดในข้อนี้จะมามีผลใช้บังคับต่อไปภายหลังจากที่สัญญาสิ้นสุดลง และไม่มีข้อกำหนดใดในข้อนี้ที่เป็นการสละสิทธิและทางแก้ไขเยียวยาความเสียหายอื่นใดซึ่งบริษัทอาจมีอยู่เกี่ยวกับการใช้ข้อมูลที่เป็นความลับของบริษัทหรือการฝ่าฝืนสัญญาอย่างอื่นใด นอกจากนี้ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ตกลงว่าการปรากฏหรือถูกอ้างถึงหรือการอนุญาตให้มีการใช้หรืออ้างอิงชื่อหรือรูปลักษณ์ของตนในวัสดุสำหรับการส่งเสริมการขาย การสรรหาบุคคล หรือการชักชวนของบริษัทขายตรงแห่งอื่น ถือว่าเป็นการสรรหาบุคคลข้ามบริษัท ในระหว่างระยะเวลา 1 ปีหลังจากที่สัญญาสิ้นสุดลง

ข้อ 10. แผนการจ่ายผลตอบแทนจากการขาย

วิธีการขึ้นพื้นฐานที่ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) จะสามารถได้รับโบนัสต่าง ๆ คือ (1) จากส่วนต่างราคาขายปลีก (retail markups) และ (2) จากโบนัส (บางครั้งเรียกว่า คอมมิชชั่น) ซึ่งจ่ายให้ตามยอดขายผลิตภัณฑ์ของที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) และของที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) รายอื่น ๆ ในองค์กรของตน

โบนัส ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ยังสามารถได้รับโบนัสซึ่งคำนวณจากยอดขายผลิตภัณฑ์ในทุกตลาดที่บริษัททำเนิมนธุรกิจอยู่ แต่ไม่ใช่ทุกผลิตภัณฑ์หรือการส่งเสริมการขายจะสร้างโบนัสให้ เฉพาะผลิตภัณฑ์หรือการส่งเสริมการขายที่มีคะแนนส่วนบุคคล (Personal Volume หรือ PV) กำหนดไว้เท่านั้น ที่จะสร้างโบนัสให้

ก. คำนิยาม

ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate): หมายถึงผู้จำหน่ายอิสระ ตามพระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2545

คำสั่งซื้อที่ได้รับคอมมิชชั่น (Commissionable Order): คำสั่งซื้อที่มีการกำหนดคะแนนส่วนบุคคล (PV) ไว้ และมีการสั่งซื้อและชำระเงินโดยที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ผู้บริโภค หรือสมาชิกทั่วไป ภายในกำหนดเวลา

คะแนนบริษัท (Company Volume): คะแนนบริษัทคือยอดขายรวมของคะแนนส่วนบุคคล (PV) จากการขายให้กับที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) สมาชิกทั่วไป และผู้บริโภคทุกราย

องค์กรติดตัว (Frontline Organization): องค์กรติดตัวคือองค์กรของที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ซึ่งได้รับการสนับสนุนโดยส่วนตัวจากที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) รายหนึ่ง และลูกค้าของที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) รายนั้น

คะแนนตลาดท้องถิ่น (Local Market Volume): คะแนนส่วนบุคคล (PV) โดยรวมของที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ทุกรายซึ่งอาศัยอยู่ในตลาดท้องถิ่นที่กำหนด คะแนนตลาดท้องถิ่นเป็นคำที่ใช้เพื่อกำหนดฟาวเดอร์โบนัส (Founder's Bonus) ในที่นี้หมายถึงตลาดในประเทศไทย

คะแนนองค์กร (Organizational Volume หรือ OV): ยอดคะแนนที่คำนวณจากคะแนนส่วนบุคคล (PV) ของที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) รายหนึ่ง และของที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) รายอื่น ๆ สมาชิกทั่วไป และผู้บริโภคทั้งหมดในองค์กรของที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) รายนั้น

คะแนนส่วนบุคคล (Personal Volume หรือ PV): ยอดคะแนนผลิตภัณฑ์ที่ขายให้แก่ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) รายหนึ่งในเดือนปฏิทินเดือนหนึ่งเพื่อการขายต่อให้แก่ลูกค้าหรือการบริโภคเองเป็นหลัก ซึ่งจะคำนวณเป็นคะแนน (points) แต่ทั้งนี้ไม่ว่าผลิตภัณฑ์ทั้งหมดจะทำให้คุณสมบัตินี้ได้รับคะแนนส่วนบุคคล (PV) โดยคะแนนส่วนบุคคลจะไม่รวมผลิตภัณฑ์ที่ขายด้วยยอดเครดิตผลิตภัณฑ์ และคะแนนส่วนบุคคล (PV) ของผลิตภัณฑ์จะถูกระบุไว้อย่างชัดเจนบนแบบฟอร์มคำสั่งซื้อ โดยอัตราการคิดคำนวณคือ 1 PV เท่ากับ 32 บาท

โบนัสขั้นต้น (Primary Bonus): ยอดรวมของโบนัสทั้งหมดที่จ่ายให้แก่ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) รายหนึ่ง ยกเว้นฟาสต์สตาร์ทโบนัส (Fast Start Bonus) และฟาวเดอร์สโบนัส (Founders Bonus) โบนัสขั้นต้นประกอบด้วยโบนัสประเภทยูนิเลเวล (Uni-level) เพาเวอร์ออฟทรี (Power of Three) อินฟินิตี้เพอร์ฟอร์แมนซ์พูล โบนัส (Infinity Performance Pool) และไดมอนด์พูล (Diamond Pool) โดยโบนัสขั้นต้นจะจ่ายให้เป็นรายเดือน

สายงานที่ทำคุณสมบัตินี้ได้ (Qualified Leg): สายงานที่ทำคุณสมบัตินี้ได้คือสมาชิก (Enrollee) ในองค์กรติดตัวของผู้นำสมาชิก (Enroller) ที่มีตำแหน่งตามที่กำหนด สายงานที่ทำคุณสมบัตินี้ได้แต่ละสายจะต้องอยู่ในองค์กรติดตัวของผู้นำสมาชิกดังกล่าวคนละองค์กรกัน ทั้งนี้ เพื่อวัตถุประสงค์ในการทำคุณสมบัตินี้ตามตำแหน่งของผู้นำสมาชิก

โปรแกรมลออัลตี้รีวอร์ด (Loyalty Rewards Programs): โปรแกรมที่ให้ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) และสมาชิกทั่วไป ทำคำสั่งซื้ออัตโนมัติของแต่ละเดือนได้ล่วงหน้า

คำสั่งซื้อภายใต้โปรแกรม LRP ที่ทำคุณสมบัตินี้ได้ (Qualified LRP Order): คำสั่งซื้อภายใต้โปรแกรม LRP ที่ทำคุณสมบัตินี้ได้ คือคำสั่งซื้อภายใต้โปรแกรม LRP สำหรับที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ที่ได้รับการสนับสนุนหรือสมาชิกทั่วไปหนึ่งคำสั่งซื้อซึ่งมีคะแนนส่วนบุคคลสูงกว่า 100 PV ในเดือนที่ทำคุณสมบัตินี้ โดยคำสั่งซื้อภายใต้โปรแกรม LRP ที่ทำคุณสมบัตินี้ได้ทั้งหมดจะต้องชำระด้วยบัตรเครดิตหรือเช็คในชื่อของที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) หรือสมาชิกทั่วไปตามที่ระบุไว้ในบัญชี หรือชำระด้วยเงินสด และจะต้องจัดส่งไปยังที่อยู่หลักตามที่ระบุไว้ในบัญชี ทั้งนี้ คำสั่งซื้อภายใต้โปรแกรม LRP ที่ทำคุณสมบัตินี้ได้แต่ถูกส่งคืน จะส่งผลให้มีการเรียกคืนโบนัสที่ไม่มีสิทธิได้รับแต่ได้จ่ายไปแล้ว

ทีม (Team): คำนี้ใช้อยู่ในเพาเวอร์ออฟทรีโบนัส (Power of Three Bonus) โดยทีมจะประกอบด้วยผู้สนับสนุนที่ได้รับการจัดวาง (placement Sponsor) ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ผู้บริโภค และสมาชิกทั่วไปซึ่งอยู่ในระดับแรกตามผังองค์กรของผู้สนับสนุนที่ได้รับการจัดวาง

คะแนนทีม (Team Volume หรือ TV): คะแนนส่วนบุคคลของสมาชิกในทีมหนึ่ง ๆ รวมกัน โดยคำนี้จะใช้ในเพาเวอร์ออฟทรีโบนัส (Power of Three Bonus)

- ข. **โบนัส** ผลตอบแทนของที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ที่มีวัตถุประสงค์เพื่อเป็นรางวัลแก่ความพยายามอย่างต่อเนื่องของทุกคน เริ่มตั้งแต่ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) แรกเริ่มจนถึงที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) มืออาชีพที่มีความเชี่ยวชาญ โดยโบนัสของโดเทอร่าประกอบด้วยโบนัสที่เป็นกำไรจากการขาย (Retail Profit Bonus) ฟาสต์สตาร์ทโบนัส (Fast Start Bonus) เพาเวอร์ออฟทรีโบนัส (Power of Three Bonus) ยูนิเลเวลโบนัส (Uni-level Bonus) อินฟินิตี้เพอร์ฟอร์แมนซ์พูล (Infinity Performance Pools) ไดมอนด์พูล (Diamond Pools) และฟาวเดอร์สคลับโบนัส (Founder's Club Bonus)

1. **ส่วนต่างราคาขายปลีก** - จำนวนประมาณ 33 % ของราคาสมาชิก

ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) จะซื้อผลิตภัณฑ์โดเทอร่าจากบริษัทในราคาสมาชิกเพื่อขายต่อให้กับลูกค้า หรือใช้เป็นวัสดุส่งเสริมการขาย หรือใช้เอง และบริษัทจะกำหนดราคาแนะนำสำหรับขายปลีกต่อ ซึ่งที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) จะได้รับส่วนต่างราคาขายปลีกประมาณร้อยละ 33 ของราคาสมาชิก โดยผู้ซื้อจะเป็นผู้บริโภคผลิตภัณฑ์ที่ซื้อเอง ดังนั้น บริษัทจึงไม่สามารถระบุประมาณการรายได้โดยเฉลี่ยจากการขายปลีกได้ และไม่ได้ระบุรายได้จากการขายปลีกไว้ในข้อมูลโบนัสโดยเฉลี่ยของบริษัท

ตัวอย่าง นาย A เป็นที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ตำแหน่งคอนซัลแตนท์ ซื้อผลิตภัณฑ์น้ำมันหอมระเหย Aroma Touch Essential Oil Blend จากโดเทอร่าในราคาสมาชิก ราคา 1,165 บาท แล้วนำไปเสนอขายแก่นาย B ในราคาขายปลีกที่โดเทอร่าแนะนำ คือ 1,555 บาท นาย A จะได้รับส่วนต่างราคาขายปลีกจำนวน 390 บาท หรือประมาณ 33 % ของราคาสมาชิกทันที

2. **ฟาสต์สตาร์ท (Fast Start)** - จำนวน 5 - 20 % ของคะแนน PV ลึก 3 ชั้น โดยคำนวณจ่ายจาก PV ใน 60 วันแรกของสมาชิกใหม่ในองค์กร หรือเฉลี่ย 11.67 % ของราคาสมาชิกตามตัวอย่างด้านล่าง

ภาพรวม ฟาสต์สตาร์ทโบนัส (Fast Start Bonus) จะคำนวณทุก 2 สัปดาห์ และจ่ายภายใน 4 วันนับแต่วันสุดท้ายของแต่ละรอบคำนวณ ฟาสต์สตาร์ทโบนัสนี้จ่ายให้แก่ผู้แนะนำสมาชิก โดยคำนวณจากคำสั่งซื้อที่ให้คอมมิชชั่นจากการขายของที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) รายใหม่ หรือสมาชิกทั่วไปรายใหม่ในช่วง 60 วันแรกทั้งหมด ซึ่งโบนัสนี้จ่ายให้แก่ผู้แนะนำสมาชิกในระดับที่หนึ่ง สอง และสามของที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) รายใหม่ โดยผู้แนะนำสมาชิกในระดับที่หนึ่งจะได้รับในอัตราร้อยละ 20 ผู้แนะนำสมาชิกในระดับที่สองจะได้รับในอัตราร้อยละ 10 และผู้แนะนำสมาชิกในระดับที่สามจะได้รับในอัตราร้อยละ 5 โปรดดูภาพที่ 1

ผู้แนะนำสมาชิกแต่ละรายต้อง

- (1) ร่วมโปรแกรมลออัลตี้รีวอร์ด (โปรแกรม LRP) ที่ทำคำสั่งซื้ออย่างน้อย 100 PV ในเดือนนั้น ๆ และ (2) ทำคำสั่งซื้อที่เป็นคำสั่งซื้อภายใต้โปรแกรม LRP ที่ทำ

คุณสมบัติได้ เพื่อทำคุณสมบัติสำหรับฟาสต์สตาร์ทโบนัส
ทั้งนี้ โบนัสที่ไม่ได้รับจะไม่ถูกโยกย้ายไปจ่าย (roll up)

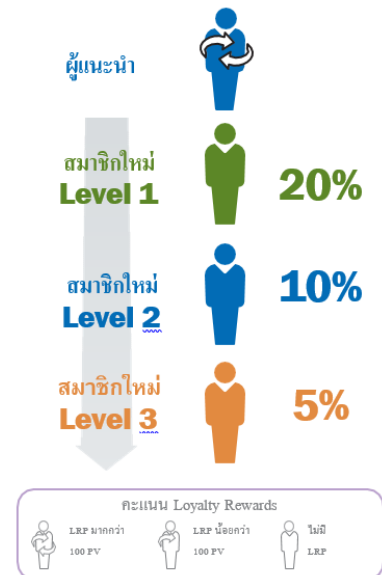
ให้แก่ผู้แนะนำสมาชิกอื่น โดยโบนัสของรอบการทำ

คุณสมบัติที่ผ่านมาจะถูกคำนวณและกำหนดทุก

2 สัปดาห์ เช็คค่าโบนัสจะถูกส่งทางไปรษณีย์ในทุก

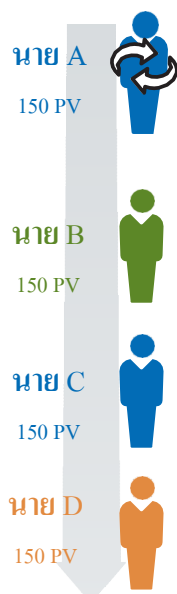
2 สัปดาห์ ทั้งนี้ จะไม่มีการจ่ายยูนิเลเวลโบนัส (Uni-level Bonus) สำหรับคำสั่งซื้อเหล่านี้

คำนวณจ่ายจากคะแนน PV ใน 60 วันแรกของผู้สมัครรายใหม่ โดยผู้แนะนำจะต้องมีการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ตามโปรแกรมลออัลตี้รีวอร์ด 100 PV จึงจะได้รับโบนัส



ภาพที่ 1

ตัวอย่าง นาย A เป็นที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ตำแหน่งแพลตินัม เข้าร่วมและทำคำสั่งซื้อภายใต้โปรแกรม LRP จำนวน 150 PV ต่อเดือน ได้แนะนำให้นาย B นาย C และนาย D เข้ามาเป็นที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) พร้อม ๆ กันโดยจัดวางตำแหน่งให้แต่ละคนอยู่ถัดลงไปคนละชั้น ดังรูปด้านล่างนี้ และในช่วง 2 สัปดาห์แรกหลังจากที่ นาย B นาย C และนาย D เข้ามาเป็นที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) นาย B นาย C และนาย D ซื้อผลิตภัณฑ์ไปคนละ 150 PV โดยไม่จำเป็นต้องเข้าร่วมโปรแกรม LRP ทำให้นาย A มีคุณสมบัติได้รับฟาสต์สตาร์ทโบนัส



วิธีคำนวณ นาย A จะได้รับฟาสต์สตาร์ทโบนัส จำนวน 20 % จากยอดขายของ นาย B จำนวน 10 % จากยอดขายของนาย C และ จำนวน 5 % จากยอดขายของ นาย D

นาย B มี 150 PV หรือ $150 \text{ PV} \times 32 \text{ บาท} = 4,800 \text{ บาท}$ ดังนั้นนาย A จะได้รับฟาสต์สตาร์ทโบนัสในขั้นนี้ จำนวน $4,800 \text{ บาท} \times 20 \% = 960 \text{ บาท}$

นาย C มี 150 PV หรือ $150 \text{ PV} \times 32 \text{ บาท} = 4,800 \text{ บาท}$ ดังนั้นนาย A จะได้รับฟาสต์สตาร์ทโบนัสในขั้นนี้ จำนวน $4,800 \text{ บาท} \times 10 \% = 480 \text{ บาท}$

นาย D มี 150 PV หรือ $150 \text{ PV} \times 32 \text{ บาท} = 4,800 \text{ บาท}$ ดังนั้นนาย A จะได้รับฟาสต์สตาร์ทโบนัสในขั้นนี้ จำนวน $4,800 \text{ บาท} \times 5 \% = 240 \text{ บาท}$

ดังนั้น นาย A จะได้รับฟาสต์สตาร์ทโบนัสรวม 960 บาท + 480 บาท + 240 บาท = 1,680 บาท จากยอดรวมการซื้อผลิตภัณฑ์ของ นาย B นาย C และนาย D จำนวน 4,800 บาท + 4,800 บาท + 4,800 บาท = 14,400 บาท หรือคิดเป็นประมาณ 11.67 % ของยอดรวมราคาสมาชิกที่เกิดจากสมาชิกในองค์กร

3. เพาเวอร์ออฟทรีโบนัส (Power of Three Bonus) – โบนัสจำนวน 1,600 - 48,000 บาท หรือประมาณ 12.8 % ของราคาสมาชิกตามตัวอย่างด้านล่าง

ภาพรวม เพาเวอร์ออฟทรีโบนัส (Power of Three Bonus) เป็นโบนัสรายเดือนที่จ่ายให้แก่ผู้สนับสนุนภายใน 30 วันนับแต่วันสุดท้ายของเดือนที่ทำคุณสมบัติ ซึ่งอาจเป็นจำนวน 1,600 บาท 8,000 บาท หรือ 48,000 บาท โดยผู้สนับสนุนที่มีคำสั่งซื้อภายใต้โปรแกรม LRP ที่ทำคุณสมบัติได้เท่านั้นที่จะรับโบนัสนี้ได้

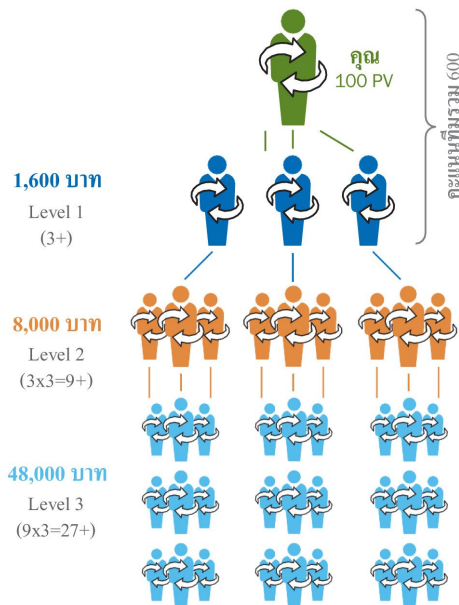
เพาเวอร์ออฟทรีโบนัส (Power of Three Bonus) จำนวน 1,600 บาท ในการทำคุณสมบัติสำหรับโบนัสจำนวน 1,600 บาทนั้น ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ต้องมีคำสั่งซื้อภายใต้โปรแกรม LRP ที่ทำคุณสมบัติได้ นอกจากนี้ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ยังต้องมีที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ที่ตนเป็นผู้สนับสนุนโดยส่วนตัวหรือสมาชิกทั่วไปซึ่งมีคำสั่งซื้อภายใต้โปรแกรม LRP ที่ทำคุณสมบัติได้ จำนวน 3 ราย และมีคะแนนทีม (TV) ขั้นต่ำ 600 PV

เพาเวอร์ออฟทรีโบนัส (Power of Three Bonus) จำนวน 8,000 บาท ในการทำคุณสมบัติสำหรับโบนัสจำนวน 8,000 บาทนั้น ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ต้องมีคุณสมบัติสำหรับโบนัสจำนวน 1,600 บาทข้างต้นก่อน และที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ที่ตนเป็นผู้สนับสนุนโดยส่วนตัวหรือสมาชิกทั่วไปซึ่งทำให้ตนมีคุณสมบัติสำหรับโบนัสจำนวน 1,600 บาทข้างต้นทั้ง 3 ราย จะต้องมีคุณสมบัติสำหรับโบนัสจำนวน 1,600 บาทด้วย โปรดดูภาพที่ 2

เพาเวอร์ออฟทรีโบนัส (Power of Three Bonus) จำนวน 48,000 บาท ในการทำคุณสมบัติสำหรับโบนัสจำนวน 48,000 บาทนั้น ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ต้องมีคุณสมบัติสำหรับโบนัสจำนวน 8,000 บาทข้างต้นก่อน และที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ที่ตนเป็นผู้สนับสนุนโดยส่วนตัวหรือสมาชิกทั่วไปซึ่งทำให้ตนมีคุณสมบัติสำหรับโบนัสจำนวน 8,000 บาทข้างต้นทั้ง 3 ราย จะต้องมีคุณสมบัติสำหรับโบนัสจำนวน 8,000 บาทด้วย โปรดดูภาพที่ 2

Power of 3 Bonus (คำนวณจ่ายทุก ๆ เดือน)

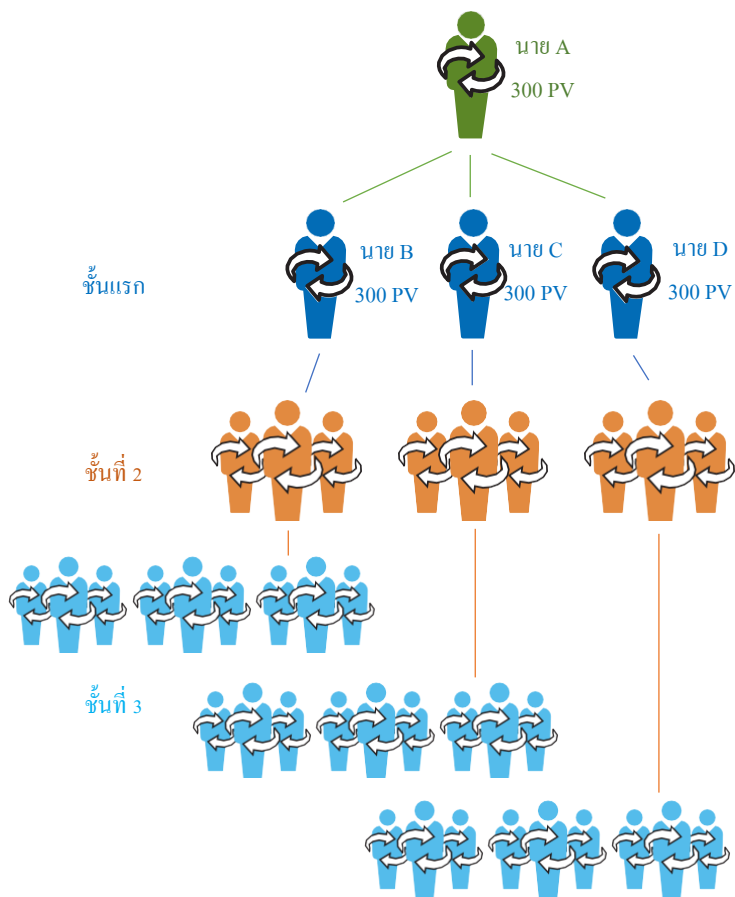
กรุณาดูข้อมูลอย่างละเอียดที่หน้า Power of 3 Bonus
เพื่อศึกษาและเงื่อนไขฉบับเต็ม



ภาพที่ 2

โครงสร้างเพาเวอร์ออฟทรีโบนัส (Power of Three Structure) เพิ่มเติม ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) สามารถมีโครงสร้างเพาเวอร์ออฟทรี (Power of Three Structure) ได้หลายโครงสร้าง โดยเมื่อที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) มีโครงสร้างเพาเวอร์ออฟทรี (Power of Three Structure) ครบที่ระดับ 48,000 บาทแล้ว ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) จะสามารถทำคุณสมบัติเพื่อรับโบนัสจากโครงสร้างเพิ่มเติมได้อีก ทั้งนี้ ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ที่ได้รับการสนับสนุนโดยส่วนตัวและสมาชิกทั่วไปตลอดจนคะแนนจากการขายซึ่งถูกนับรวมอยู่ในโครงสร้างโบนัสโครงสร้างแรกแล้ว จะไม่สามารถนำมาใช้ทำคุณสมบัติสำหรับโครงสร้างโบนัสเพิ่มเติมของผู้สนับสนุนนั้นได้อีก

ตัวอย่าง นาย A เป็นที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ตำแหน่งแพลตินัม เข้าร่วมและทำคำสั่งซื้อภายใต้โปรแกรม LRP จำนวน 300 PV ต่อเดือน โดยมีนาย B นาย C และนาย D ซึ่งเป็นที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ตำแหน่งไดมอนด์อยู่ติดตัว ดังรูปด้านล่าง และแต่ละคนเข้าร่วมและทำคำสั่งซื้อภายใต้โปรแกรม LRP จำนวน 300 PV ต่อเดือนเช่นเดียวกัน ทำให้นาย A มีคุณสมบัติได้รับเพาเวอร์ออฟทรีโบนัส



วิธีคำนวณ เมื่อนาย A มีคุณสมบัติได้รับเพาเวอร์ออฟฟริโบนัสแล้ว และมีคะแนนที่รวมเท่ากับ 300 PV + 300 PV + 300 PV + 300 PV = 1,200 PV ซึ่งมากกว่า 600 PV แล้ว นาย A จะได้รับเพาเวอร์ออฟฟริโบนัส จำนวน 1,600 บาท ทันที

หากนาย B นาย C และนาย D มีที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) อยู่ติดตัวคนละ 3 คน แต่ละคนเข้าร่วมและทำคำสั่งซื้อภายใต้โปรแกรม LRP จำนวน 300 PV ทำให้นาย B นาย C และนาย D ได้รับเพาเวอร์ออฟฟริโบนัสคนละ 1,600 บาท และทำให้นาย A ได้รับเพาเวอร์ออฟฟริโบนัสจำนวน 8,000 บาทถ้วน ทันที

และหากที่ปรึกษาในชั้นที่ 2 ทั้ง 9 คน ทำคุณสมบัติได้รับเพาเวอร์ออฟฟริโบนัสคนละ 1,600 บาท นาย B นาย C และนาย D จะได้รับเพาเวอร์ออฟฟริโบนัสจำนวน 8,000 บาท ทันที และนาย A จะได้รับเพาเวอร์ออฟฟริโบนัสจำนวน 48,000 บาท ถ้วนทันที

ดังนั้น หากเป็นกรณีที่นาย A ได้รับเพาเวอร์ออฟฟริโบนัสสูงสุดจำนวน 48,000 บาทถ้วน จะมียอดซื้อผลิตภัณฑ์ของสมาชิกในองค์กรทั้งหมดได้แก่ นาย B นาย C นาย D ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ชั้นที่ 2 จำนวน 9 คน และที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ชั้นที่ 3 จำนวน 27 คน รวมที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ทั้งหมด 39 คน กล่าวคือนาย A ได้รับเพาเวอร์ออฟฟริโบนัสคิดเป็นประมาณ 12.8 % ของยอดรวมราคาสมาชิกที่เกิดจากสมาชิกในองค์กร

4. **ยูนิเลเวลโบนัส (Uni-level Bonus)** – จำนวน 2 - 7 % ของคะแนน PV ลึก 7 ชั้น หรือเฉลี่ย 4.86 % ของราคาสมาชิกตามตัวอย่างด้านล่าง

ภาพรวม ยูนิเลเวลโบนัส (Uni-level Bonus) จะคำนวณเป็นรายเดือนและจ่ายให้แก่ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ภายใน 30 วันนับแต่วันสุดท้ายของแต่ละเดือน โดยยูนิเลเวลโบนัส (Uni-level Bonus) จะคำนวณจากยอดคะแนนขององค์กรของที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ในเดือนหนึ่ง ๆ ซึ่งยูนิเลเวลโบนัส (Uni-level Bonus) ของแต่ละเดือนจะขึ้นอยู่กับตำแหน่งของที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ทำคุณสมบัติได้ และคะแนนองค์กร (OV) ของที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ใน

เดือนนั้น ๆ โดยที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) จะต้องบรรลุเงื่อนไขทั้งด้านตำแหน่งและด้านคะแนนองค์กร ซึ่งยูนิเลเวลโบนัส (Uni-level Bonus) ทั้งหมดจึงถูกจ่ายให้แก่ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) รวมกัน ทั้งนี้ ยอดคะแนนในช่วง 60 วันแรกของสมาชิกใหม่ในองค์กรไม่ว่าจะถูกนำไปคำนวณเพื่อจ่ายฟาสต์สตาร์ทโบนัส (Fast Start Bonus) หรือไม่ จะไม่ถูกนำมารวมคำนวณในคะแนนยูนิเลเวล (Uni-level Volume) โปรดดูภาพที่ 3

dōTERRA® แผนการจ่ายผลตอบแทน: รายได้อื่น ๆ

Unilevel Organizational Bonus (คำนวณจ่ายจากยอดรวมคะแนนองค์กร)												
ตำแหน่ง	Wellness Advocate	Manager	Director	Executive	Elite	Premier	Silver	Gold	Platinum	Diamond	Blue Diamond	Presidential Diamond
PV แต่ละเดือน	50	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
OV แต่ละเดือน	*	500	1,000	2,000	3,000	5,000	*	*	*	*	*	*
จำนวนสาขาที่ทำคุณสมบัติได้	*	*	*	*	*	2	3	3	3	4	5	6
เงื่อนใจของแต่ละสาขา	*	*	*	*	*	Executive	Elite	Premier	Silver	Silver	Gold	Platinum
Level 1	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%
Level 2		3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%
Level 3			5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
Level 4				5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
Level 5					6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%
Level 6						6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%
Level 7							7%	7%	7%	7%	7%	7%
เปอร์เซ็นต์รวมของคะแนนองค์กร	2%	5%	10%	15%	21%	27%	34%	34%	34%	34%	34%	34%

ภาพที่ 3

การได้ตำแหน่ง แต่ละตำแหน่งมีคุณสมบัติขั้นต่ำทั้งคะแนนส่วนบุคคล (PV) และคะแนนองค์กร (OV) ในการได้รับตำแหน่ง ตัวอย่างเช่น ตำแหน่งเมนเจอร์ (Manager) ต้องมี 100 PV และ 500 OV

ตำแหน่ง (Ranks) และระดับ (Levels) ตำแหน่งแต่ละตำแหน่งมีความสัมพันธ์กับจำนวนของระดับชั้นในองค์กรที่ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) จะได้รับค่าตอบแทน โปรดดูภาพที่ 3 ตัวอย่างเช่น ตำแหน่งเอ็กเซคิวทีฟ (Executive) จะได้รับค่าตอบแทนลดลงไปจำนวน 4 ระดับ ซึ่งโดยทั่วไป เมื่อตำแหน่งของที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) เลื่อนขึ้น ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) นั้น จะได้รับค่าตอบแทนจากระดับที่ลดลงไปภายในองค์กรของตน จนกระทั่งที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness

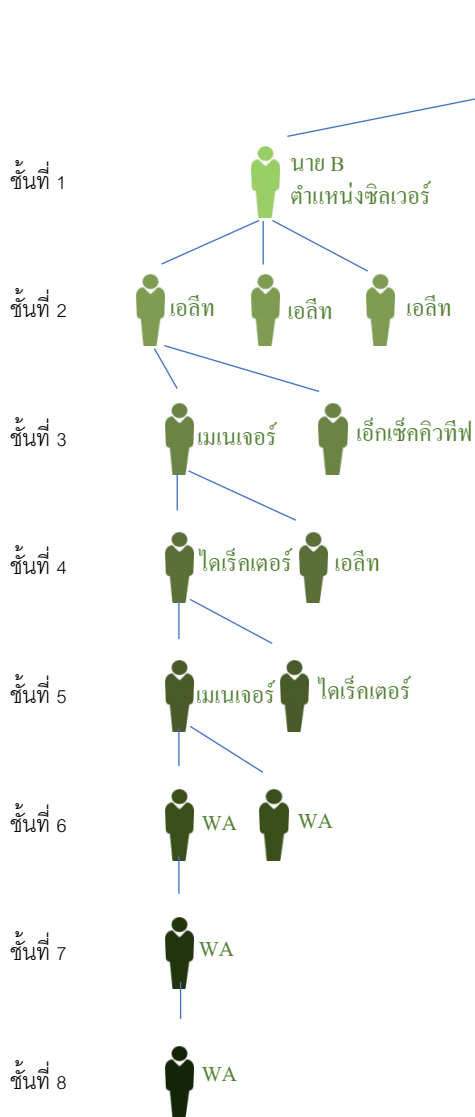
Advocate) นั้นเลื่อนตำแหน่งขึ้นถึงตำแหน่งซิลเวอร์ (Silver) กล่าวคือ ทุกตำแหน่งนับตั้งแต่ตำแหน่งซิลเวอร์ (Silver) ไปจนถึงตำแหน่งเพรสิดีนเชียลไดมอนด์ (Presidential Diamond) จะได้รับการจ่ายค่าตอบแทนลดลงไป 7 ระดับเป็นอย่างน้อย

นอกจากนี้ สัดส่วนร้อยละของคะแนนองค์กร (OV) ซึ่งนำมาจ่ายให้แก่ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) จะเปลี่ยนแปลงไปตามระดับ ตามที่อธิบายไว้ในภาพที่ 3 ระดับแรกจะจ่ายให้ที่อัตราร้อยละ 2 และจากนั้นร้อยละ 3 สัดส่วนนี้จะเพิ่มขึ้นตามความลึกของตำแหน่ง จนกระทั่งถึงร้อยละ 7 ในระดับที่เจ็ด เนื่องจากโบนัสจะสะสมตามระดับการจ่าย ดังนั้น ตำแหน่งเอ็กซีคิวทีฟ (Executive) จึงได้รับค่าตอบแทนที่ร้อยละ 2 สำหรับระดับที่หนึ่ง บวกร้อยละ 3 สำหรับระดับที่สอง และร้อยละ 5 สำหรับระดับที่สามและสี่

สายงานที่ทำคุณสมบัติได้ (Qualified Legs) และตำแหน่ง ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) จะต้องมีส่วนงานที่ทำคุณสมบัติได้ในองค์กรติดตัวของตนเพื่อที่จะได้ตำแหน่งบางตำแหน่ง โปรดดูภาพที่ 3 ตัวอย่างเช่น ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ที่ประสงค์จะได้ตำแหน่งซิลเวอร์ (Silver) จะต้องมีส่วนงานที่ทำคุณสมบัติได้ในตำแหน่งเอลิท (Elite) จำนวน 3 สายงาน โปรดดูภาพที่ 3

เงื่อนไขสำหรับระดับที่หกและเจ็ด ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) จะต้อง (1) แอ็คทีฟ และ (2) แนะนำบุคคลใหม่อย่างน้อยหนึ่งคนเข้ามาในธุรกิจในทุก ๆ 3 เดือน เพื่อทำคุณสมบัติให้ได้รับโบนัสคอมมิชชั่น หรือค่าตอบแทนอื่นจากระดับที่หกและเจ็ด

ตัวอย่าง นาย A เป็นที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ตำแหน่งแพลตินัม มีนาย B นาย C และ นาย D อยู่ติดตัว ซึ่งแต่ละคนมีตำแหน่งซิลเวอร์ และมีองค์กรดังรูปด้านล่างนี้



นาย B นาย C และนาย D มีที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ตำแหน่งเอลิทอยู่ติดตัวอีกคนละ 3 คน ในชั้นที่ 2 และที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ตำแหน่งเอลิทแต่ละคนมีองค์กรของตน ลึกลงไปอีก 6 ชั้น

นาย A จะได้รับยูนิเลเวลโบนัสดังตารางต่อไปนี้

ชั้น	PV รวม	โบนัสร้อยละ	รวมโบนัส (PV)
นาย A	100	-	-
ชั้นที่ 1	4,959	2	99
ชั้นที่ 2	4,997	3	150
ชั้นที่ 3	8,985	5	449
ชั้นที่ 4	1,163	5	58
ชั้นที่ 5	7,653	6	459
ชั้นที่ 6	2,570	6	155
ชั้นที่ 7	5,073	7	355
ชั้นที่ 8	2,207	-	-

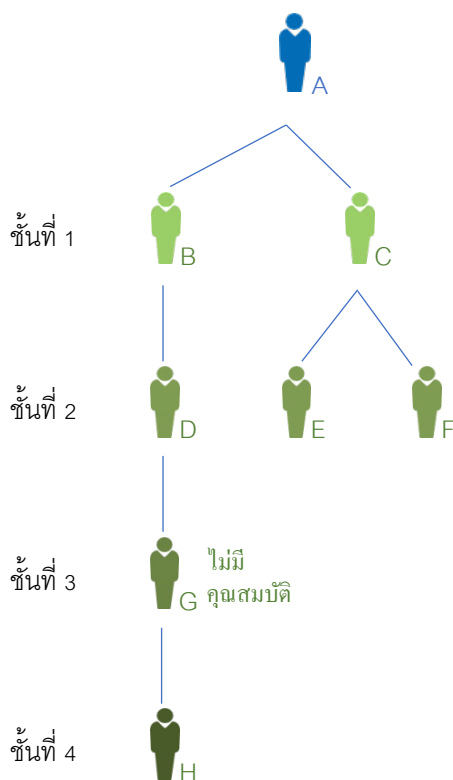
วิธีคำนวณ เมื่อรวมคะแนนทั้งหมดในแต่ละชั้นได้ดังตารางข้างต้นแล้วให้นำร้อยละตามที่ระบุของแต่ละชั้น คำนวณเข้าไป แล้วจะได้โบนัสรวมของแต่ละชั้น แล้วจึงนำมารวมกันได้เป็นยูนิเลเวลโบนัสทั้งหมดที่นาย A จะได้รับ คือ $99 \text{ PV} + 150 \text{ PV} + 449 \text{ PV} + 58 \text{ PV} + 459 \text{ PV} + 155 \text{ PV} + 355 \text{ PV} = 1,725 \text{ PV}$ หรือ 1,725

PV x 32 บาท = 55,200 บาท ซึ่งคิดเป็นประมาณ 4.86 % ของยอดรวมราคาสมาชิกที่เกิดจากสมาชิกในองค์กร คือ 35,500 PV หรือ 35,500 PV x 32 บาท = 1,136,000 บาท

ทั้งนี้ จะเห็นว่าไม่น่าจะแนของที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ในขั้นที่ 8 มารวมคำนวณด้วย เนื่องจากยูนิเลเวลโบนัสให้โบนัสลดลงไปเพียง 7 ขั้นตามที่ระบุไว้ข้างต้นเท่านั้น

การรวบชั้น (compression) แผนการจ่ายผลตอบแทนจากการขายของโดเทอร์ราจะเพิ่มการจ่ายค่าตอบแทนให้แก่ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ได้อย่างสูงสุดด้วยวิธีการรวบชั้น หากตำแหน่งของที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ไม่เพียงพอที่จะทำให้ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) นั้นมีคุณสมบัติเพื่อรับโบนัสที่จ่ายให้ตำแหน่งที่สูงกว่า โบนัสนั้นจะถูกโยกย้ายไป (roll up) และจ่ายให้แก่ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ที่มีตำแหน่งสูงกว่าซึ่งมีคุณสมบัติสำหรับโบนัสในระดับที่สูงกว่านั้น

ตัวอย่าง นาย A เป็นที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ตำแหน่งเอเลิท์ เมืองครีตงรูปด้านล่าง ได้แก่ นาย B และนาย C ในขั้นที่ 1 นาย D นาย E และนาย F ในขั้นที่ 2 นาย G (ซึ่งนาย G ไม่มีคุณสมบัติ) ในขั้นที่ 3 และนาย H ในขั้นที่ 4 โดยนาย A มีคุณสมบัติได้ยูนิเลเวลโบนัส ดังนี้



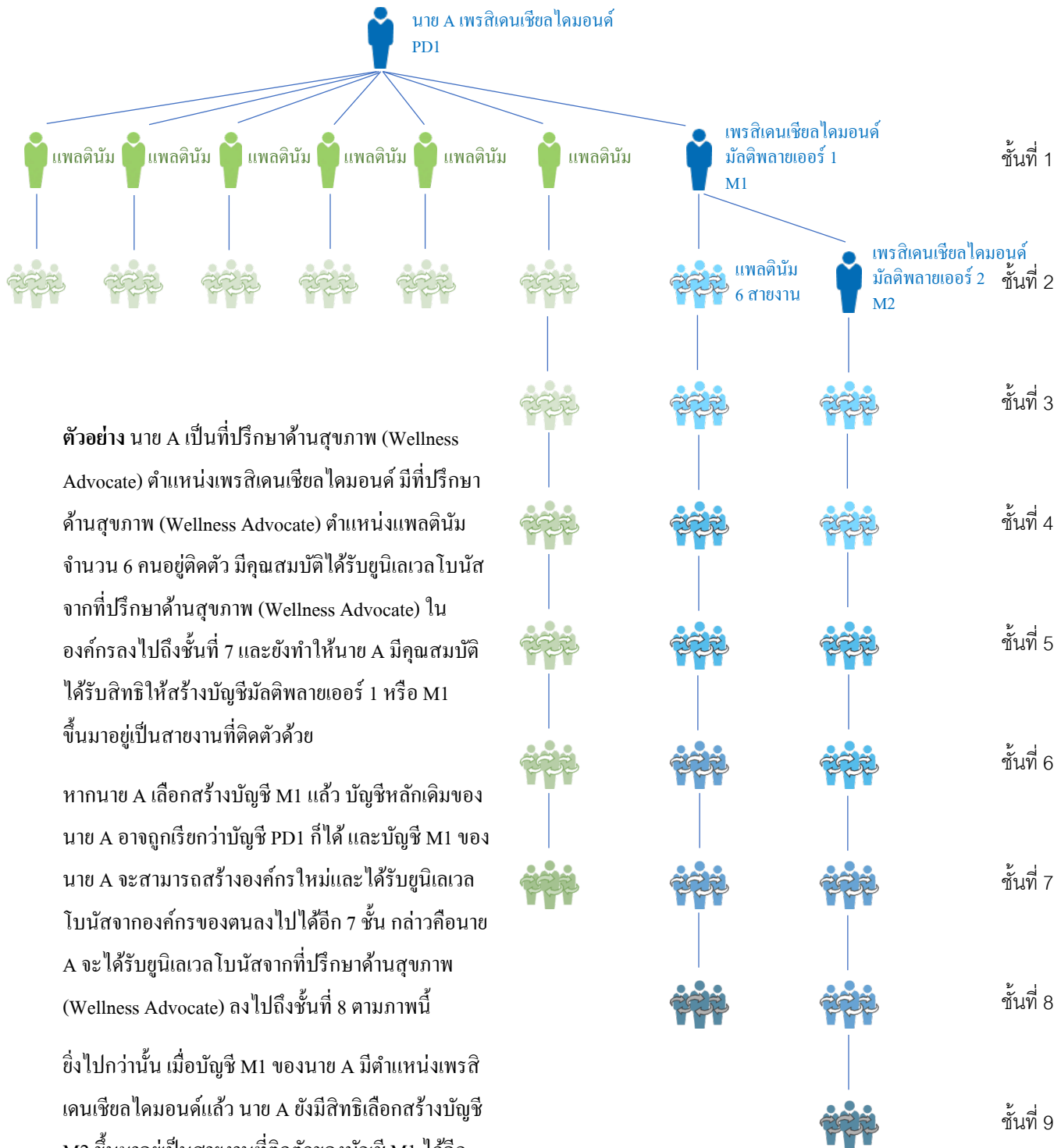
- ขั้นที่ 1 นาย A ได้รับยูนิเลเวลโบนัสจำนวน 2 % จากยอดคะแนนของนาย B และนาย C
- ขั้นที่ 2 นาย A ได้รับยูนิเลเวลโบนัสจำนวน 3 % จากยอดคะแนนของนาย D นาย E และนาย F
- ขั้นที่ 3 เนื่องจากนาย G ไม่มีคุณสมบัติ ทำให้นาย H ถูกรวบชั้นขึ้นมาคำนวณโบนัสให้นาย A ในขั้นที่ 3 แทน และทำให้นาย A ได้รับยูนิเลเวลโบนัสจำนวน 5 % จากยอดคะแนนของนาย H

บัญชีเพรสิเดนเชียลไดมอนด์มัลติพลายเออร์ (Presidential Diamond Multiplier Account) ตำแหน่งเพรสิเดนเชียลไดมอนด์ (Presidential Diamond) จะได้รับสิทธิในการเลือกที่จะสร้างบัญชีอีกหนึ่งบัญชีที่อยู่ภายใต้บัญชีเพรสิเดนเชียลหลัก ("**บัญชี PD1**") ของตนโดยตรง ซึ่งเรียกว่าบัญชีมัลติพลายเออร์ 1 (Multiplier 1) ("**บัญชี M1**") (ไม่บังคับให้สร้าง) โดยตำแหน่งเพรสิเดนเชียลไดมอนด์ (Presidential Diamond) ซึ่งมีสายงานที่มั่นคงจำนวน 6 สายงาน สามารถเพิ่มสายงานใหม่เข้าไปภายใต้บัญชี M1 ของตนได้ และสามารถได้รับค่าตอบแทนยูนิเลเวล (Uni-level) จากคะแนนใหม่ที่สร้างขึ้นผ่านบัญชีนั้นเพิ่มเติม ซึ่งทำให้มีโอกาสขยายขอบเขตลงไปได้ถึง 8 ระดับจากบัญชี PD1 ของตน และสิทธินี้จะคงอยู่ตราบเท่าที่ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) มีคุณสมบัติ

บัญชี M1 สามารถสร้างขึ้นได้ในทันทีที่ผู้นำ (leader) ขึ้นถึงตำแหน่งเพรสิเดนเชียลไดมอนด์ (Presidential Diamond) โดยบัญชี M1 มีคุณสมบัติที่จะได้รับคอมมิชชั่นในแต่ละเดือนที่บัญชี PD1 ได้รับจากการมีตำแหน่งเพรสิเดนเชียลไดมอนด์ (Presidential Diamond) โดยใช้สายงานตำแหน่งแพลตินัม (Platinum) จำนวน 6 สายงาน ถ้าบัญชี PD1 ทำคุณสมบัติสำหรับตำแหน่งเพรสิเดนเชียลไดมอนด์ (Presidential Diamond) ในเดือนใดไม่ได้ บัญชี M1 ก็จะไม่มีความสัมพันธ์กับคอมมิชชั่นใด ๆ ในเดือนนั้นเช่นกัน ทั้งนี้ บัญชี M1 เองไม่สามารถนับเป็นหนึ่งในหกสายงานที่ทำคุณสมบัติให้บัญชี PD1 ได้ อย่างไรก็ตาม หากสายงานหนึ่งหรือหลายสายงานในจำนวน 6 สายงานที่ทำคุณสมบัติให้บัญชี PD1 มีความสัมพันธ์ถึงตำแหน่งแพลตินัม (Platinum) ในเดือนใด บัญชี PD1 ยังสามารถได้รับคอมมิชชั่นของตำแหน่งเพรสิเดนเชียลไดมอนด์ (Presidential Diamond) ได้อยู่โดยการใช้สายงานตำแหน่งแพลตินัม (Platinum) หนึ่งหรือหลายสายงานที่บัญชี M1 เป็นผู้แนะนำโดยส่วนตัว แต่ทั้งนี้สายงานของบัญชี M1 นั้น (มิใช่ตัวบัญชี M1) จะต้องทำคุณสมบัติได้ตำแหน่งแพลตินัม (Platinum) ซึ่งในกรณีนี้ บัญชี M1 จะไม่ได้รับการจ่ายคอมมิชชั่น แต่บัญชี PD1 นั้นจะได้รับการจ่าย

เมื่อบัญชี M1 ถูกสร้างขึ้นแล้ว ผู้นำในตำแหน่งเพรสิเดนเชียลไดมอนด์ (Presidential Diamond) อาจเลือกที่จะย้ายสายงานติดตัวที่ตนเป็นผู้แนะนำโดยส่วนตัวจากบัญชี PD1 ไปยังบัญชี M1 ของตนได้ตราบเท่าที่สายงานนั้นยังไม่ได้ขึ้นถึงตำแหน่งแพลตินัม (Platinum) หรือสูงกว่า ทั้งนี้ สายงานเหล่านี้จะถูกนำไปวางได้ทันทีหรือปรับโครงสร้างมิได้ แต่จะเปลี่ยนจากสายงานติดตัวของบัญชี PD1 ไปเป็นสายงานติดตัวของบัญชี M1 โดยมีโครงสร้างเดิมได้เท่านั้น

บริษัทจะอนุญาตให้มี "บัญชี M2" อีกหนึ่งบัญชีโดยจะเป็นบัญชีติดตัวของบัญชี M1 เติมนั้นก็ต่อเมื่อบัญชี M1 ขึ้นถึงตำแหน่งเพรสิเดนเชียลไดมอนด์ (Presidential Diamond) แล้ว ซึ่งจะทำให้ผู้นำมีบัญชีเสมือนได้ 3 บัญชีเพื่อรับรายได้จากฐานใหม่ที่สร้างขึ้น พร้อมกับการได้รับประโยชน์จากรายได้ลงไปถึง 9 ระดับจากบัญชีเพรสิเดนเชียลไดมอนด์ (Presidential Diamond) ดังเดิม การมีบัญชีเสมือนหลายบัญชี (multiplier effect) นี้จะมีผลอยู่ตราบเท่าที่สายงานแพลตินัม (Platinum) มีคุณสมบัติตามที่กำหนดข้างต้น



5. **โบนัสกองกลางอินฟินิตี้เพอร์ฟอร์แมนซ์พูล (Infinity Performance Pools) – จำนวน 4.25 % จาก**
ยอดรวมคะแนนบริษัท หรือประมาณ 0.009 % ของราคาสมาชิกตามตัวอย่างด้านล่าง

ภาพรวมของโบนัสกองกลางอินฟินิตี้เพอร์ฟอร์แมนซ์พูล (Infinity Performance Pools) อินฟินิตี้เพอร์ฟอร์แมนซ์พูล (Infinity Performance Pools) จะคำนวณและจ่ายเป็นรายเดือน โดยจ่ายให้แก่ตำแหน่งพรีเมียร์ (Premier) ขึ้นไปภายใน 30 วันนับแต่วันสุดท้ายของแต่ละเดือน ซึ่งอินฟินิตี้เพอร์ฟอร์แมนซ์พูล (Infinity Performance Pools) ทั้งหมดรวมกันจะคิดเป็นร้อยละ 4.25 ของคะแนนบริษัท อันประกอบด้วยเอ็มเพาเวอร์เมนต์พูล (Empowerment Pool) จำนวนร้อยละ 1.25 ลีดเดอร์ชิพเพอร์ฟอร์แมนซ์พูล (Leadership Performance Pool) จำนวนร้อยละ 2 และไดมอนด์เพอร์ฟอร์แมนซ์พูล (Diamond Performance Pool) จำนวนร้อยละ 1 โปรดดูภาพที่ 4 ซึ่งที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) จะมีคุณสมบัติได้รับค่าตอบแทนจากโบนัสกองกลางเหล่านี้เมื่อที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ทำตามเงื่อนไขของแต่ละตำแหน่งในเดือนนั้น ๆ ได้ โดยหนึ่งของส่วนแบ่งโบนัสแต่ละเดือนจะได้โบนัสจำนวนเท่ากับอัตราร้อยละของโบนัสกองกลางที่กำหนด (ร้อยละ 1, ร้อยละ 1.25 หรือร้อยละ 2) คูณด้วยคะแนนบริษัท (Company Volume) ของเดือนเดียวกันนั้น และหารด้วยจำนวนส่วนของส่วนแบ่งของที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ทั้งหมดที่มีคุณสมบัติได้ส่วนแบ่งในเดือนนั้น

โบนัสกองกลางอินฟินิตี้เพอร์ฟอร์แมนซ์พูล (Infinity Performance Pools) (คำนวณจ่ายเป็นรายเดือนจากยอดรวมคะแนนบริษัท)

จำนวนส่วนแบ่ง	Empowerment Pool			Leadership Performance Pool			Diamond Performance Pool		
	Premier	Silver	Gold	Silver	Gold	Platinum	Diamond	Blue Diamond	Presidential Diamond
	1	1	2*	1	5	10	1	2	3
	1.25%			2%			1%		
	Empowerment Pool จำกัด 1 ส่วนแบ่งให้แก่ Premier และ Silver ที่ทำคุณสมบัติได้ และสูงสุดถึง 2 ส่วนแบ่งให้แก่ Gold ที่ทำคุณสมบัติได้			Leadership Performance Pool อาจได้รับส่วนแบ่งเพิ่มเติมจากการแนะนำสมาชิกที่ได้เลื่อนตำแหน่งเป็น Elite ใหม่ครั้งแรก*			Diamond Performance Pool อาจได้รับส่วนแบ่งเพิ่มเติมจากการแนะนำสมาชิกที่ได้เลื่อนตำแหน่งเป็น Premier ใหม่ครั้งแรก*		

* Gold อาจได้รับส่วนแบ่งสูงสุดถึง 2 ส่วนแบ่งใน Empowerment Pool กรุณาดูรายละเอียดในคู่มือเกี่ยวกับนโยบาย ' ต้องเป็นผู้ที่ทำคุณสมบัติได้เป็นครั้งแรก โดยสามารถได้ส่วนแบ่งใน Leadership Performance Pool และ Diamond Performance Pool เพิ่มเติมได้ไม่จำกัด กรุณาดูรายละเอียดในคู่มือเกี่ยวกับนโยบาย

ภาพที่ 4

- ก. **ส่วนแบ่งในโบนัสกองกลางเอ็มเพาเวอร์เมนต์พูล (Empowerment Pool) - จำนวน 1.25 % จากยอดรวมคะแนนบริษัท**

ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ที่ทำคุณสมบัติได้ตำแหน่งพรีเมียร์ (Premier) ซิลเวอร์ (Silver) หรือโกลด์ (Gold) และขายผลิตภัณฑ์ให้แก่ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) หรือสมาชิกทั่วไป รายใหม่จำนวน 100 PV ขึ้นไปในเดือนหนึ่ง จะได้รับส่วนแบ่งหนึ่งในเอ็มเพาเวอร์เมนต์พูล

(Empowerment Pool) โดยตำแหน่งโกลด์ (Gold) อาจมีคุณสมบัติที่จะได้รับส่วนแบ่งส่วนที่สองถ้าสามารถขายผลิตภัณฑ์ให้แก่ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) หรือสมาชิกทั่วไปรายใหม่ได้อีกหนึ่งรายเป็นจำนวน 100 PV ขึ้นไปในเดือนเดียวกันนั้น ส่วนแบ่งต่าง ๆ จะไม่สะสมจากตำแหน่งหนึ่งไปยังตำแหน่งถัดไป โดยส่วนแบ่งโบนัสจำนวนหนึ่งส่วนจะได้โบนัสจำนวนเท่ากับอัตราร้อยละของโบนัสกองกลางที่กำหนด (ร้อยละ 1.25) คูณด้วยคะแนนบริษัท (Company Volume) ของเดือนเดียวกัน และหารด้วยจำนวนส่วนแบ่งทั้งหมดของที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ทุกคนที่มีคุณสมบัติได้ส่วนแบ่งในเดือนนั้น

ข. ส่วนแบ่งในโบนัสกองกลางลีดเดอร์ชิฟเพอร์ฟอร์แมนซ์พูล (Leadership Performance Pool) - จำนวน 2 % จากยอดรวมคะแนนบริษัท

ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ตำแหน่งซิลเวอร์ (Silver) แต่ละรายจะได้รับส่วนแบ่ง 1 ส่วนในลีดเดอร์ชิฟเพอร์ฟอร์แมนซ์พูล (Leadership Performance Pool) ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ตำแหน่งโกลด์ (Gold) แต่ละรายจะได้รับส่วนแบ่ง 5 ส่วนในลีดเดอร์ชิฟเพอร์ฟอร์แมนซ์พูล (Leadership Performance Pool) และสุดท้าย ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ตำแหน่งแพลตินัม (Platinum) แต่ละรายจะได้รับส่วนแบ่ง 10 ส่วนในโบนัสกองกลางนี้ โดยที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) แต่ละคนสามารถได้รับส่วนแบ่งเพิ่มเติมอีก 1 ส่วนสำหรับเดือนนั้น ๆ ถ้าที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) เป็นผู้แนะนำสมาชิกของที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ที่ได้รับตำแหน่งเอลิท (Elite) เป็นครั้งแรก ส่วนแบ่งนี้จะไม่สะสมจากตำแหน่งหนึ่งไปยังตำแหน่งถัดไป ตัวอย่างเช่น ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ที่เลื่อนจากตำแหน่งซิลเวอร์ (Silver) ไปตำแหน่งโกลด์ (Gold) มีสิทธิได้รับส่วนแบ่ง 5 ส่วน มิใช่ส่วนแบ่ง 1 ส่วนจากโบนัสกองกลางของตำแหน่งซิลเวอร์ (Silver) รวมกับส่วนแบ่ง 5 ส่วนจากโบนัสกองกลางของตำแหน่งโกลด์ (Gold) โดยส่วนแบ่งโบนัสจำนวน 1 ส่วนจะได้โบนัสจำนวนเท่ากับอัตราร้อยละของโบนัสกองกลางที่กำหนด (ร้อยละ 2) คูณด้วยคะแนนบริษัท (Company Volume) ของเดือนเดียวกัน และหารด้วยจำนวนส่วนแบ่งทั้งหมดของที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ทุกคนที่มีคุณสมบัติได้ส่วนแบ่งในเดือนนั้น

ค. ส่วนแบ่งในโบนัสกองกลางไดมอนด์เพอร์ฟอร์แมนซ์พูล (Diamond Performance Pool) - จำนวน 1 % จากยอดรวมคะแนนบริษัท

ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ในตำแหน่งไดมอนด์ (Diamond) แต่ละรายจะได้รับส่วนแบ่งหนึ่งส่วนในไดมอนด์เพอร์ฟอร์แมนซ์พูล (Diamond Performance Pool) ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ในตำแหน่งบลูไดมอนด์ (Blue Diamond) แต่ละรายจะได้รับส่วนแบ่งสองส่วนในโบนัสกองกลางนี้ และที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ในตำแหน่งเพรสซิเดนเชียลไดมอนด์ (Presidential Diamond) แต่ละรายจะได้รับส่วนแบ่งสามส่วนในโบนัสกองกลางนี้ โดยที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness

Advocate) แต่ละคนสามารถได้รับส่วนแบ่งเพิ่มเติมสำหรับเดือนนั้น ๆ ถ้าที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) เป็นผู้แนะนำสมาชิก ของที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ที่ได้รับตำแหน่งพรีเมียร์ (Premier) เป็นครั้งแรก ส่วนแบ่งนี้จะไม่สะสมจากตำแหน่งหนึ่งไปยังตำแหน่งถัดไป โดยส่วนแบ่งโบนัสจำนวนหนึ่งส่วนจะได้โบนัสจำนวนเท่ากับอัตราร้อยละของโบนัสกองกลางที่กำหนด (ร้อยละ 1) คูณด้วยคะแนนบริษัท (Company Volume) ของเดือนเดียวกัน และหารด้วยจำนวนส่วนแบ่งทั้งหมดของที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ทุกคนที่มีคุณสมบัติได้ส่วนแบ่งในเดือนนั้น

ตัวอย่าง นาย A เป็นที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ตำแหน่งซิลเวอร์ ทำคุณสมบัติได้โบนัสกองกลางอินฟินิตี้เพอร์ฟอร์แมนซ์พูล โดยในเดือนดังกล่าวโดเทอร์รามีคะแนนบริษัท 500,000 PV ทำให้โบนัสกองกลางเอ็มเพาเวอร์เมนท์พูลในเดือนดังกล่าวเท่ากับ 1.25% ของ 500,000 PV = 6,250 PV และส่วนแบ่งในโบนัสกองกลางเอ็มเพาเวอร์เมนท์พูลในเดือนดังกล่าวมีจำนวน 250 ส่วนแบ่ง ทำให้นาย A ได้รับโบนัสกองกลางเอ็มเพาเวอร์เมนท์พูล $6,250 \div 250 = 25$ PV หรือ $25 \text{ PV} \times 32 = 800$ บาท หรือคิดเป็นประมาณ 0.005% ของยอดรวมราคาสมาชิกที่เกิดจากสมาชิกทั้งหมดของบริษัท

นอกจากนี้ นาย A ยังได้รับส่วนแบ่งในโบนัสกองกลางลิตเดอริฟเพอร์ฟอร์แมนซ์พูลด้วย โดยโบนัสกองกลางลิตเดอริฟเพอร์ฟอร์แมนซ์พูลในเดือนดังกล่าวเท่ากับ 2% ของ 500,000 PV = 10,000 PV และส่วนแบ่งในโบนัสกองกลางลิตเดอริฟเพอร์ฟอร์แมนซ์พูลในเดือนดังกล่าวมีจำนวน 500 ส่วนแบ่ง ทำให้นาย A ได้รับโบนัสกองกลางลิตเดอริฟเพอร์ฟอร์แมนซ์พูล $10,000 \text{ PV} \div 500 = 20$ PV หรือ $20 \text{ PV} \times 32 = 640$ บาท หรือคิดเป็นประมาณ 0.004% ของยอดรวมราคาสมาชิกที่เกิดจากสมาชิกทั้งหมดของบริษัท

นาย A ได้รับโบนัสกองกลางอินฟินิตี้เพอร์ฟอร์แมนซ์พูลจากโบนัสกองกลางเอ็มเพาเวอร์เมนท์พูล 800 บาท และจากโบนัสกองกลางลิตเดอริฟเพอร์ฟอร์แมนซ์พูลอีก 640 บาท รวมได้รับโบนัสกองกลางอินฟินิตี้เพอร์ฟอร์แมนซ์พูล 1,440 บาท หรือคิดเป็นประมาณ 0.009% ของยอดรวมราคาสมาชิกที่เกิดจากสมาชิกทั้งหมดของบริษัท

6. **โบนัสกองกลางไดมอนด์พูล (Diamond Pools)** – จำนวน 3 % จากยอดรวมคะแนนบริษัท หรือประมาณ 0.04 % ของราคาสมาชิกตามตัวอย่างด้านล่าง

ภาพรวมของโบนัสกองกลางไดมอนด์พูล (Diamond Pools) ไดมอนด์พูล (Diamond Pools) ทำงานในลักษณะคล้ายกันกับอินฟินิตี้เพอร์ฟอร์แมนซ์พูล (Infinity Performance Pools) โบนัสกองกลางเหล่านี้จะคำนวณและจ่ายเป็นรายเดือนภายใน 30 วันนับแต่วันสุดท้ายของแต่ละเดือน โดยไดมอนด์พูล (Diamond Pools) เป็นการจ่ายที่เพิ่มเติมจากส่วนแบ่งที่ได้รับในไดมอนด์เพอร์ฟอร์แมนซ์พูล (Diamond Performance Pools) ทั้งนี้ ส่วนแบ่งจะไม่สะสมจากตำแหน่งหนึ่งไปยังตำแหน่งถัดไปเช่นเดียวกับอินฟินิตี้เพอร์ฟอร์แมนซ์พูล

(Infinity Performance Pools) โดยส่วนแบ่งโบนัสจำนวนหนึ่งส่วนจะได้โบนัสจำนวนเท่ากับอัตราร้อยละของ โบนัสกองกลางที่กำหนด (ร้อยละ 1) คูณด้วยคะแนนบริษัท (Company Volume) ของเดือนเดียวกัน และหาร ด้วยจำนวนส่วนแบ่งทั้งหมดของที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ทุกคนที่มีคุณสมบัติได้ส่วนแบ่ง ในเดือนนั้น โปรดดูภาพที่ 5

โบนัสกองกลางไดมอนด์พูล (Diamond Pools) (คำนวณจ่ายเป็นรายเดือนจากยอดรวมคะแนนบริษัท)

	Diamond Pool	Blue Diamond Pool	Presidential Diamond Pool
จำนวนส่วนแบ่ง	3	3	3
ส่วนแบ่งของ Blue Diamond และ Diamond: จะได้รับส่วนแบ่งเพิ่มเติมจากการแนะนำ สมาชิกที่ได้เลื่อนตำแหน่งเป็น Premier ใหม่ครั้งแรก*	+1	+1	+1
ส่วนแบ่งของ Presidential Diamond: จะได้รับส่วนแบ่งเพิ่มเติมจากการแนะนำสมาชิกที่ได้ เลื่อนตำแหน่งเป็น Silver ใหม่ครั้งแรก*	1%	1%	1%

* สมาชิกต้องถูกแนะนำเข้ามาด้วยตนเอง (personally enrolled) * ต้องเป็นผู้ที่ทำความดีได้เป็นครั้งแรก โดยสามารถได้รับส่วนแบ่งเพิ่มเติมได้ไม่จำกัด กรุณาตรวจสอบเงื่อนไขในคู่มือเกี่ยวกับนโยบาย

ภาพที่ 5

ส่วนแบ่งในไดมอนด์พูล (Diamond Pools) ไดมอนด์พูล (Diamond Pool) บลูไดมอนด์พูล (Blue Diamond Pool) และเพรสซิเดนเชียลไดมอนด์พูล (Presidential Diamond Pool) แต่ละกองมีจำนวนเท่ากับ ร้อยละ 1 ของคะแนนบริษัท (Company Volume) ของแต่ละเดือน ซึ่งที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ที่ทำความดีได้แต่ละรายจะได้รับส่วนแบ่งจำนวนสามส่วนในโบนัสกองกลางสำหรับตำแหน่ง ของที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) นั้น

คุณสมบัติที่จะได้รับส่วนแบ่งเพิ่มเติมในไดมอนด์พูล (Diamond Pools)

- ก. **เพรสซิเดนเชียลไดมอนด์พูล (Presidential Diamond Pool)** ตำแหน่งเพรสซิเดนเชียลไดมอนด์ (Presidential Diamond) จะได้รับส่วนแบ่งเพิ่มหนึ่งส่วนหนึ่งครั้งในเพรสซิเดนเชียลไดมอนด์พูล (Presidential Diamond Pool) เมื่อที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ที่ได้รับการแนะนำ โดยส่วนตัวจากเพรสซิเดนเชียลไดมอนด์ (Presidential Diamond) ดังกล่าว ได้ขึ้นตำแหน่งซิลเวอร์ (Silver) เป็นครั้งแรก
- ข. **บลูไดมอนด์พูล (Blue Diamond Pool) และไดมอนด์พูล (Diamond Pool)** ตำแหน่งไดมอนด์ (Diamond) หรือบลูไดมอนด์ (Blue Diamond) จะได้รับส่วนแบ่งเพิ่มหนึ่งส่วนหนึ่งครั้งในไดมอนด์พูล (Diamond Pool) หรือบลูไดมอนด์พูล (Blue Diamond Pool) เมื่อที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ที่ได้รับการแนะนำโดยส่วนตัวจากไดมอนด์ (Diamond) หรือบลูไดมอนด์ (Blue Diamond) ดังกล่าว ได้ขึ้นตำแหน่งพรีเมียร์ (Premier) เป็นครั้งแรก

ตัวอย่าง นาย A เป็นที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ตำแหน่งบลูโดมอนด์ ทำคุณสมบัติได้ โบนัสกองกลางโดมอนด์พูล โดยในเดือนดังกล่าวโดเทอร์รามีคะแนนบริษัท 500,000 PV ทำให้โบนัสกองกลางบลูโดมอนด์พูลในเดือนดังกล่าวเท่ากับ 1 % ของ 500,000 PV = 5,000 PV และส่วนแบ่งในโบนัสกองกลางบลูโดมอนด์พูลในเดือนดังกล่าวมีจำนวน 100 ส่วนแบ่ง ทำให้นาย A ที่มี 3 ส่วนแบ่งตามที่ระบุข้างต้นได้รับโบนัสกองกลางบลูโดมอนด์พูล $(5,000 \div 100) \times 3 = 150$ PV หรือ $150 \text{ PV} \times 32 = 4,800$ บาท หรือคิดเป็นประมาณ 0.03 % ยอดรวมราคาสมาชิกที่เกิดจากสมาชิกทั้งหมดของบริษัท

นอกจากนี้ หากที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ที่ได้รับการแนะนำโดยส่วนตัวจากนาย A ได้เลื่อนตำแหน่งขึ้นเป็นตำแหน่งพรีเมียร์เป็นครั้งแรก นาย A จะได้รับส่วนแบ่งในโบนัสกองกลางบลูโดมอนด์พูลในเดือนดังกล่าวเพิ่มอีก 1 ส่วนแบ่ง รวมเป็น 4 ส่วนแบ่ง และจะได้รับโบนัสกองกลางบลูโดมอนด์พูล $(5,000 \div 100) \times 4 = 200$ PV หรือ $200 \text{ PV} \times 32 = 6,400$ บาท หรือคิดเป็นประมาณ 0.04 % ของยอดรวมราคาสมาชิกที่เกิดจากสมาชิกทั้งหมดของบริษัท

7. **ฟาวเดอร์ส (Founders)** – จำนวน 1 % จากยอดจำหน่ายรวมในตลาดท้องถิ่น หรือประมาณ 0.04 % ของราคาสมาชิกตามตัวอย่างด้านล่าง

ภาพรวม เพื่อเป็นสิ่งจูงใจสำหรับที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ที่เริ่มทำธุรกิจในตลาดท้องถิ่นแห่งใหม่ โดเทอร์ราจึงเสนอฟาวเดอร์สโบนัส (Founders Bonus) ที่คำนวณจากการพัฒนาตลาด ฟาวเดอร์สโบนัส (Founders Bonus) จะจ่ายเป็นรายปี ภายในไตรมาสแรกของปีถัดไป โดยฟาวเดอร์ (Founder) คือที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) จำนวน 25 คน ซึ่งเป็นหนึ่งในบุคคลแรก ๆ ทำคุณสมบัติเข้าเงื่อนไขและยังคงดำรงการเข้าเงื่อนไขตามที่บริษัทกำหนดขึ้นสำหรับตลาดนั้น ๆ ซึ่งฟาวเดอร์ (Founder) จะได้รับส่วนแบ่งโบนัสร่วมกับฟาวเดอร์ (Founder) รายอื่น ๆ ตามอัตราร้อยละที่กำหนดของคะแนนตลาดท้องถิ่น (Local Market Volume) นั้น

การทำคุณสมบัติ รอบระยะเวลาการทำคุณสมบัติคือ 12 เดือน เมื่อที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ได้สถานะฟาวเดอร์ (Founder) แล้วที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ดังกล่าวจะต้องทำคุณสมบัติเพื่อการดำรงสถานะนั้นด้วยการไปให้ถึงคุณสมบัติที่กำหนดไว้ด้วย

ในกรณีที่ฟาวเดอร์ (Founder) ไม่สามารถทำคุณสมบัติได้อีกครั้ง หรือสูญเสียสถานะฟาวเดอร์ (Founder) ไป สถานะนี้จะไม่ตกแก่ฟาวเดอร์ (Founder) ดังกล่าว หรือที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) รายอื่นอีกต่อไป และจะสิ้นสุดลง ทั้งนี้ อัตราร้อยละของผลประโยชน์จะไม่เปลี่ยนแปลงแม้จำนวนที่แท้จริงของฟาวเดอร์ (Founder) ที่มีคุณสมบัติจะเปลี่ยนแปลงไป สถานะฟาวเดอร์ (Founder) เป็นสถานะเฉพาะตัวของที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ที่มีคุณสมบัติตั้งแต่ต้น สถานะนี้ไม่สามารถส่งมอบ โอน ให้ หรือ

ขายให้แก่ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) รายอื่นหรือบุคคลอื่นได้ และจะไม่ดำรงอยู่ต่อไป
ภายหลังการเสียชีวิตของที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate)

คุณสมบัติเพื่อเข้าเป็นสมาชิกฟาวเดอร์สคลับ

1. ต้องได้รับและดำรงตำแหน่งโกลด์ขึ้นไปอย่างน้อย 3 เดือนติดต่อกัน ภายใน 1 ปี
2. ต้องเข้าร่วมทำธุรกิจในตลาดนั้น ๆ
3. ร้อยละ 90 ของยอดขายต้องเกิดจากในตลาดในประเทศไทย
4. ร้อยละ 50 ของยอดขายต้องมาจากสมาชิกทั่วไปหรือที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ที่เข้าร่วมโปรแกรม LRP
5. เป็นที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ที่มีผลงานเด่นชัดและยึดมั่นในนโยบายของฟาวเดอร์สคลับ

คุณสมบัติเพื่อดำรงตำแหน่งเป็นฟาวเดอร์ส

1. ต้องดำรงตำแหน่งดังกล่าวเป็นระยะเวลาอย่างน้อย 10 เดือน ภายใน 1 ปี
2. ต้องทำคุณสมบัติได้ตามคุณสมบัติเพื่อเข้าเป็นสมาชิกฟาวเดอร์สคลับข้างต้น

ส่วนแบ่งที่ฟาวเดอร์สจะได้รับ ฟาวเดอร์สที่ทำคุณสมบัติได้แต่ละคนจะได้รับส่วนแบ่งจำนวน 1 ส่วน ในกองกลางของฟาวเดอร์สคลับจำนวนร้อยละ 1 ของยอดจำหน่ายรวมในตลาดท้องถิ่นในลักษณะเดียวกับโบนัสกองกลางอินฟินิตี้เพอร์ฟอร์แมนซ์พูล และโบนัสกองกลางไดมอนด์พูล

ตัวอย่าง นาย A เป็นที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ดำรงตำแหน่งโกลด์ครบ 3 เดือนติดต่อกันเป็นคนแรกของประเทศไทย และมีคุณสมบัติได้เป็นฟาวเดอร์ส ได้รับส่วนแบ่งในฟาวเดอร์สคลับ โดยในปีแรกโดเทอร์รามีคะแนนบริษัท 6,000,000 PV ทำให้โบนัสฟาวเดอร์สคลับในปีแรกเท่ากับ

1 % ของ 6,000,000 PV = 60,000 PV และส่วนแบ่งในฟาวเดอร์สคลับในปีแรกมีจำนวน 25 ส่วนแบ่ง ทำให้นาย A ที่มี 1 ส่วนแบ่งตามที่ระบุข้างต้นได้รับโบนัสฟาวเดอร์สคลับ $60,000 \div 25 = 2,400$ PV หรือ 2,400 PV $\times 32 = 76,800$ บาท หรือคิดเป็นประมาณ 0.04 % ยอดรวมราคาสมาชิกที่เกิดจากสมาชิกทั้งหมดของบริษัท

บริษัทขอสงวนสิทธิ์ที่จะให้ฟาวเดอร์สโบนัส (Founders Bonus) เพิ่มเติม โดยเป็นดุลยพินิจของบริษัท และเมื่อได้แจ้งและได้รับการอนุมัติอย่างถูกต้องจากหน่วยงานที่มีอำนาจที่เกี่ยวข้องแล้ว โดยฟาวเดอร์สโบนัส (Founders Bonus) แต่ละรุ่นนั้นจะมีความสัมพันธ์และคำนวณจากสัดส่วนยอดขายที่กำหนดของคะแนนตลาดท้องถิ่น (Local Market Volume)

โปรแกรม Loyalty Rewards Programs (โปรแกรม Loyalty Rewards Programs)

ภาพรวม ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) และสมาชิกทั่วไปสามารถมั่นใจได้ว่าจะได้รับการส่งมอบผลิตภัณฑ์โดเทอรัวทุกเดือนด้วยการสมัครเข้าโปรแกรม Loyalty Rewards Programs (โปรแกรม LRP) ภายหลังจากเดือนแรกของการเข้าเป็นสมาชิก โปรแกรม LRP จะช่วยขจัดความไม่สะดวกที่จะต้องส่งคำสั่งซื้อเป็นรายเดือน

การได้รับยอดเครดิตผลิตภัณฑ์ หากคำสั่งซื้อตามโปรแกรม LRP ของที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) หรือสมาชิกทั่วไปมีคะแนนส่วนบุคคลอย่างน้อย 50 PV ในทุกเดือน สมาชิกจะมีสิทธิได้รับยอดเครดิตผลิตภัณฑ์ (Product Credits) ของแต่ละเดือน

การแลกยอดเครดิตผลิตภัณฑ์ ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) หรือสมาชิกทั่วไปสามารถแลกยอดเครดิตผลิตภัณฑ์เพื่อซื้อผลิตภัณฑ์ที่มีคะแนน PV เต็มจำนวนได้ภายหลังจากที่สมาชิกเข้าร่วมโปรแกรม LRP เป็นเวลา 60 วันแล้ว ยอดเครดิตผลิตภัณฑ์ภายใต้โปรแกรม LRP สามารถใช้แลกได้เป็นเวลา 12 เดือนนับแต่วันที่ออก ภายหลังจากนั้นยอดเครดิตผลิตภัณฑ์เหล่านี้จะหมดอายุ การแลกยอดเครดิตผลิตภัณฑ์จะมีค่าธรรมเนียมจำนวน 100 บาทต่อหนึ่งคำสั่งซื้อ ซึ่งสามารถแลกซื้อผลิตภัณฑ์ผ่านระบบการสั่งซื้อออนไลน์จากเว็บไซต์ของโดเทอรัว ประเทศไทยได้ ผลิตภัณฑ์ที่ซื้อด้วยยอดเครดิตผลิตภัณฑ์จะไม่สามารถขายต่อหรือคืนได้ ไม่มีคะแนน PV ไม่สามารถรวมกับคำสั่งซื้อผลิตภัณฑ์อื่น ๆ ได้ ไม่มีมูลค่าที่สามารถแลกเป็นเงินสดได้ และไม่สามารถโอนให้ผู้อื่นได้ ยอดเครดิตผลิตภัณฑ์ทั้งหมดจะถูกยกเลิกหากมีการยกเลิกการเข้าร่วมโปรแกรม LRP คำสั่งซื้อตามโปรแกรม LRP แรกอาจยกเลิกได้ด้วยการโทรติดต่อบริษัทเท่านั้น ส่วนคำสั่งซื้อตามโปรแกรม LRP ภายหลังจากนั้นสามารถยกเลิกได้โดยทางออนไลน์

การกระทำการแทนบุคคลอื่น ห้ามมิให้ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ทำคำสั่งซื้อภายใต้โปรแกรม LRP แทนที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) รายอื่นหรือสมาชิกทั่วไปที่เข้าร่วมโปรแกรม โดยไม่ได้รับอนุญาตเป็นลายลักษณ์อักษรจากที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) รายอื่นหรือสมาชิกทั่วไปที่เข้าร่วมโปรแกรมหากก่อนทำคำสั่งซื้อนั้น ทั้งนี้ การอนุญาตเป็นลายลักษณ์อักษรดังกล่าวจะต้องระบุอยู่ในบันทึกข้อมูลของบริษัทก่อนทำคำสั่งซื้อ คำสั่งซื้อนั้นจะต้องชำระเงินโดยที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) หรือสมาชิกทั่วไปที่เข้าร่วมโปรแกรม และจะต้องจัดส่งไปยังที่อยู่หลักตามที่ระบุในบัญชีของผู้เข้าร่วมโปรแกรม

โบนัสหรือรางวัลพิเศษหรือเพื่อการส่งเสริมการขาย

จะมีการเสนอโบนัสหรือการส่งเสริมการขายพิเศษให้แก่ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) และลูกค้าเป็นครั้งคราว ผลิตภัณฑ์ที่เสนอในลักษณะนี้อาจมีหรือไม่มี PV และอาจจะไม่ทำคุณสมบัติให้ที่ปรึกษา

ด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ได้รับโบนัสจากการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์เหล่านี้ รายละเอียดของข้อเสนอเหล่านี้จะประกาศให้ทราบบนเว็บไซต์ dōTERRA.com เป็นรายครั้ง

ข้อกำหนดโดยทั่วไปและข้อกำหนดเบ็ดเตล็ดเกี่ยวกับคำตอบแทน

ไม่มีการจ่ายคำตอบแทนให้สำหรับการแนะนำบุคคลเท่านั้น ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) จะได้รับคำตอบแทนสำหรับผลิตภัณฑ์ที่ขาย แต่ไม่ได้รับคำตอบแทนสำหรับการแนะนำหรือสนับสนุนที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) รายอื่น ๆ

ไม่มีการรับประกันคำตอบแทน เช่นเดียวกับโอกาสการขายอื่นใด คำตอบแทนที่ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ได้รับมีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญ ค่าใช้จ่ายในการเป็นที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) นั้นต่ำมาก โดยคนสมัครเข้าเป็นที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ด้วยเหตุผลที่ต่างกันไป โดยคนที่ต้องการใช้ผลิตภัณฑ์ของบริษัทในราคาสมาชิก จะสมัครเป็นสมาชิกทั่วไป ซึ่งยังอาจสมัครเป็นที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ด้วยได้ บางคนเข้าร่วมธุรกิจเพื่อที่จะพัฒนาทักษะหรือประสบการณ์ในการบริหารธุรกิจของตน และบางคนเข้าเป็นที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) แต่ก็ไม่เคยซื้อผลิตภัณฑ์จากบริษัทด้วยเหตุผลต่าง ๆ ดังนั้นที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) จำนวนมากจึงไม่เคยมีคุณสมบัติที่จะได้รับโบนัส ซึ่งที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) จะไม่ได้รับการประกันรายได้ และไม่ได้รับการรับรองผลกำไรหรือความสำเร็จในระดับใด ๆ ผลกำไรและความสำเร็จของที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) จะเกิดจากความสำเร็จในการขายผลิตภัณฑ์และยอดขายของที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) รายอื่น ๆ ภายในองค์กรของที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) เท่านั้น ความสำเร็จทั้งหมดนั้นขึ้นอยู่กับความพยายามของที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) แต่ละรายเป็นหลัก

ความพยายาม การสร้างคำตอบแทนจำนวนมากในฐานะที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) จำเป็นต้องใช้เวลา ความพยายาม และความมุ่งมั่นอย่างสูง แผนการจ่ายผลตอบแทนจากการขายนี้ไม่ใช่แผนการสร้างควมร่ำรวยอย่างรวดเร็ว และไม่มีการรับประกันความสำเร็จทางการเงิน

การรวมอยู่ในรอบโบนัส บุคคลนั้นจะต้องเป็นที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ที่ได้รับการอนุมัติภายในวันสุดท้ายของรอบโบนัสจึงจะรวมอยู่ในการคำนวณโบนัสและคุณสมบัติของรอบนั้น การขายผลิตภัณฑ์จะต้องแล้วเสร็จ และได้รับการชำระเงินภายในวันสุดท้ายของรอบโบนัสเพื่อที่จะได้รับคำตอบแทนหรือมีคุณสมบัติสำหรับตำแหน่งของรอบนั้น

เงื่อนไขบังคับก่อนสำหรับการจ่ายโบนัส ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) จะสามารถได้รับโบนัสก็ต่อเมื่อได้ปฏิบัติตามข้อกำหนดทั้งหมดของแผนการจ่ายผลตอบแทนจากการขายของโดเทอร์รา และไม่ได้ฝ่าฝืนภาระผูกพันที่เป็นสาระสำคัญใด ๆ ภายใต้สัญญา

การจ่ายโบนัส โบนัสจะจ่ายให้แก่ผู้สมัครหลักตามแบบฟอร์มสัญญาการเป็นที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate)

สายงานที่กระจุกตัว (Concentrated Legs) ในกรณีที่สายงานหนึ่งในองค์กรของที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) มีคะแนน (volume) สูงกว่าร้อยละ 80 ของคะแนนองค์กรของที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ดังกล่าวทั้งหมด ยูนิเลเวลโบนัส (Uni-level Bonus) ทั้งสิ้นของที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ดังกล่าวจะมีจำนวนไม่เกิน 64,000 บาทหากที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) อยู่ในตำแหน่งเอลิท (Elite) หรือ 160,000 บาทหากที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) อยู่ในตำแหน่งพรีเมียร์ (Premire) หรือ 352,000 บาทหากที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) อยู่ในตำแหน่งซิลเวอร์ (Silver) หรือ 576,000 บาทหากที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) อยู่ในตำแหน่งโกลด์ (Gold) ทั้งนี้ จะไม่มีเพดานสำหรับโบนัสขั้นต้น (Primary Bonus) เมื่อขึ้นถึงตำแหน่งแพลตินัม (Platinum)

การแลกยอดเครดิตต่อบริษัท (Company Credit) ถ้ามีการออกยอดเครดิตต่อบริษัทให้สำหรับผลิตภัณฑ์ที่สั่งซื้อแต่ผลิตภัณฑ์หมดในเดือนนั้น คะแนนส่วนบุคคล (PV) สำหรับผลิตภัณฑ์เหล่านั้นจะถูกนำไปคำนวณโบนัสและคุณสมบัติสำหรับตำแหน่งในเดือนที่มีการแลกยอดเครดิตที่ได้รับมาเท่านั้น

หน้าที่เก็บรักษาเอกสาร ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) แต่ละรายที่ได้รับโบนัสตกลงจะเก็บรักษาเอกสารซึ่งเป็นหลักฐานของการขายปลีกผลิตภัณฑ์และบริการของเดือนที่จ่ายโบนัสไว้เป็นระยะเวลาอย่างน้อย 6 ปี ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ตกลงที่จะมอบเอกสารนี้ให้แก่บริษัทเมื่อบริษัทร้องขอ การไม่ดำเนินการตามที่กล่าวมาข้างต้นนี้ถือว่าเป็นการผิดสัญญา และจะให้อิทธิพลแก่บริษัทในการเรียกคืนโบนัสที่จ่ายสำหรับคำสั่งซื้อของเดือนที่ไม่ได้มีการเก็บรักษาเอกสารการขายปลีก

การเรียกคืนโบนัส นอกเหนือไปจากสิทธิเรียกคืนใด ๆ ตามที่กำหนดไว้ในสัญญา บริษัทขอสงวนสิทธิ์ที่จะเรียกคืนโบนัสใด ๆ ที่ได้จ่ายให้แก่ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) สำหรับผลิตภัณฑ์ซึ่ง

- ก. ส่งคืนตามนโยบายการคืนผลิตภัณฑ์ของบริษัท
- ข. ส่งคืนให้แก่บริษัทตามกฎหมายที่ใช้บังคับใด ๆ

- ค. ส่งคืนให้โดยเกี่ยวข้องกับเหตุการณ์ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ประพฤติตนไม่เหมาะสม ซึ่งรวมถึงแต่ไม่จำกัดเพียง การให้คำรับรองที่ไม่ได้รับอนุญาตหรือทำให้สำคัญผิดเกี่ยวกับการเสนอขายหรือการขายผลิตภัณฑ์หรือบริการใด หรือโอกาสภายใต้แผนการจ่ายผลตอบแทนจากการขายของโดเทอร์รา หรือ
- ง. ชื่อในปริมาณที่สูงเกินกว่าที่จะคาดหมายได้อย่างสมเหตุสมผลว่าจะมีการขายต่อและ/หรือใช้ได้ภายในระยะเวลาอันสมควร

การชำระโบนัสที่เรียกคืน ในการเรียกคืนโบนัสตามข้อนี้ บริษัทอาจขอให้ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ที่ถูกเรียกคืนโบนัสทำการชำระโดยตรง หรืออาจหักกลบลบหนี้จำนวนเงินที่เรียกคืนนั้นจากโบนัสในปัจจุบันหรือในอนาคตก็ได้ โดยเป็นดุลยพินิจของบริษัทแต่เพียงผู้เดียว

ค่าธรรมเนียมส่งคืนเช็คโบนัส ในบางครั้งของที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) อาจขอให้บริษัทออกเช็คแทนเช็คโบนัสที่สูญหาย บริษัทอาจคิดค่าธรรมเนียมการออกเช็คแทนเช็คที่สูญหายนั้น นอกจากนี้ บริษัทอาจขอให้สถาบันการเงินผู้ออกเช็คระงับการจ่ายเงินตามเช็คเดิม (ที่สูญหาย) โดยเป็นดุลยพินิจของบริษัทเอง และที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) จะต้องชำระค่าธรรมเนียมการระงับการจ่ายเงินให้แก่บริษัท

ข้อ 11. ข้อกล่าวอ้างเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์

- ก. **มาตรฐานของคณะกรรมการอาหารและยา** ผลิตภัณฑ์หลายชนิดอยู่ภายใต้การจำแนกประเภทเป็นผลิตภัณฑ์เสริมอาหารและเครื่องสำอางตามที่กำหนดโดยคณะกรรมการอาหารและยาของประเทศสหรัฐอเมริกาและประเทศไทย (อ.ย.) คณะกรรมการอาหารและยาทำหน้าที่กำกับดูแลและควบคุมการผลิตและขายผลิตภัณฑ์เสริมอาหารและเครื่องสำอาง เพื่อให้มั่นใจถึงความปลอดภัยและการนำเสนอผลิตภัณฑ์ต่อสาธารณชนอย่างถูกต้อง นอกจากนี้ คณะกรรมการอาหารและยา ยังได้กำหนดมาตรฐานฉลากและบรรจุภัณฑ์ซึ่งบริษัทจะต้องปฏิบัติตาม
- ข. **สำนักงานคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภค** การโฆษณาอยู่ภายใต้การกำกับดูแลของสำนักงานคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภคและหน่วยงานที่เกี่ยวข้องอื่น ๆ
- ค. **ข้อกล่าวอ้างที่อนุญาต** ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) อาจกล่าวถึงผลิตภัณฑ์โดเทอร์ราว่ามีความปลอดภัยต่อการใช้ และ
1. ได้รับการพัฒนาขึ้นเพื่อส่งเสริมการดูแลสุขภาพ และ
 2. มุ่งที่จะปรับปรุงบุคลิกภาพส่วนบุคคล
- ง. **คำสงวนสิทธิ์ (disclaimer) ของคณะกรรมการอาหารและยา** เมื่อกล่าวถึงคุณประโยชน์ของผลิตภัณฑ์โดเทอร์ราที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ควรอ้างอิงถึงข้อความของคณะกรรมการอาหารและยาบนฉลากของผลิตภัณฑ์โดเทอร์ราที่ระบุว่า "ข้อความนี้ไม่ได้รับการประเมินโดยคณะกรรมการอาหารและยา ผลิตภัณฑ์นี้ไม่ได้มีความมุ่งผลเพื่อการวินิจฉัย บำบัด รักษา หรือป้องกันโรค"
- จ. **ห้ามกล่าวอ้างสรรพคุณเกี่ยวกับการรักษาหรือยา** ห้ามมิให้ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) อ้างสรรพคุณการรักษาโรค (medical claim) ของผลิตภัณฑ์ใด หรือนำผลิตภัณฑ์ใดเป็นการเฉพาะว่าเหมาะสำหรับอาการป่วยอย่างหนึ่งอย่างใด เนื่องจากการกล่าวในลักษณะนี้จะเป็นการที่โดยปริยายว่าผลิตภัณฑ์นั้นเป็นยามากกว่าที่จะเป็นผลิตภัณฑ์เสริมอาหารหรือเครื่องสำอาง ไม่ว่าในกรณีใดก็ตาม ไม่ควรเปรียบเทียบผลิตภัณฑ์เหล่านี้กับผลิตภัณฑ์ที่ส่งจ่ายเพื่อรักษาอาการป่วยอย่างหนึ่งอย่างใด หรือกล่าวอ้างว่าผลิตภัณฑ์ดังกล่าวบรรเทาอาการโรคหรือป้องกันโรคและความผิดปกติได้ ในขณะที่บริษัทพยายามอย่างเต็มที่ที่จะปฏิบัติตามข้อกำหนดของคณะกรรมการอาหารและยาซึ่งมีความซับซ้อนและได้รับการแก้ไขเพิ่มเติมเป็นระยะ ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ก็ไม่ควรกล่าวหรืออนุมานว่าผลิตภัณฑ์ใดได้รับการอนุมัติจากคณะกรรมการอาหารและยา

- จ. การเปิดเผยตัวตน เมื่อที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ทำการส่งเสริมโดเทอร์รา หรือผลิตภัณฑ์โดเทอร์รา ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) จะต้องเปิดเผยว่าตนคือ ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ของโดเทอร์รา ซึ่งได้รับโบนัสและคอมมิชชั่นจากบริษัท

ข้อ 12. การโฆษณาและใช้สิทธิในทรัพย์สินทางปัญญาของบริษัท

ก. **ทรัพย์สินทางปัญญาของโดเทอร์รา** ทรัพย์สินทางปัญญาของโดเทอร์รา รวมถึงเครื่องหมายการค้า เครื่องหมายบริการ ชื่อการค้า รูปลักษณ์ของสินค้าหรือบริการ (trade dress) และเนื้อหาของสิ่งพิมพ์ของโดเทอร์ราเป็นสินทรัพย์ที่มีคุณค่า ด้วยการที่ทรัพย์สินทางปัญญาของโดเทอร์ราที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ตกลงยอมรับในคุณค่าและค่าความนิยมที่เกี่ยวข้องกับทรัพย์สินทางปัญญาของโดเทอร์รา และรับทราบว่าบริษัทมีสิทธิทั้งปวงในทรัพย์สินดังกล่าว และค่าความนิยมที่เกี่ยวข้องกับทรัพย์สินดังกล่าวเป็นของบริษัทแต่เพียงผู้เดียว นอกจากนี้ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) รับทราบว่าทรัพย์สินทางปัญญาดังกล่าวเป็นเครื่องหมายที่ถูกใช้เป็นเวลานานและได้รับการยอมรับจากสาธารณชน (Secondary Meaning) ทรัพย์สินทางปัญญาได้รับความคุ้มครองจากกฎหมายลิขสิทธิ์และเครื่องหมายการค้า และสิทธิที่มีความเป็นเจ้าของอื่น ๆ สิทธิเหล่านี้ได้รับความคุ้มครองในทุกรูปแบบ รวมถึงสื่อและเทคโนโลยีที่มีอยู่แล้วในเวลานี้หรือจะพัฒนาขึ้นภายหลังจากนี้

เนื้อหาในวัสดุส่งเสริมการขายที่ได้รับอนุมัติของบริษัทและเว็บไซต์อย่างเป็นทางการของบริษัท รวมถึงข้อความกราฟิก โลโก้ คลิปเสียง เพลง เนื้อเพลง วิดีโอ ภาพถ่าย ซอฟต์แวร์ และข้อมูลอื่น ๆ เป็นทรัพย์สินของโดเทอร์รา และ/หรือบริษัทในเครือหรือพันธมิตรของโดเทอร์รา หรือโดเทอร์ราได้รับการอนุญาตจากบุคคลภายนอก และเนื่องจากโดเทอร์ราไม่ได้เป็นเจ้าของเนื้อหาทั้งหมด โดเทอร์ราจึงจะไม่อนุญาตให้ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ใช้เนื้อหาใดที่โดเทอร์ราไม่ได้เป็นเจ้าของ ดังนั้น เมื่อที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ใช้ทรัพย์สินทางปัญญาและเนื้อหาของโดเทอร์รา ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ตกลงที่จะใช้เนื้อหาที่อนุญาตเท่านั้นตามที่ระบุและอนุญาตไว้อย่างชัดเจนในคู่มือเกี่ยวกับนโยบายฉบับนี้

ข. คำนิยาม

1. **เครื่องแต่งกาย:** เครื่องแต่งกาย ได้แก่ เสื้อยืด หมวก และเครื่องแต่งกายอื่น ๆ
2. **เนื้อหาที่อนุญาต:** เนื้อหาที่อนุญาต หมายถึง เนื้อหาซึ่งประกอบด้วยโบรชัวร์ แผ่นพับ ภาพ เอกสารนำเสนอ และวิดีโอซึ่งถูกอ้างถึงหรือเผยแพร่อยู่ในส่วนเครื่องมือของโดเทอร์รา (dōTERRA Tools) บนเว็บไซต์ www.doterra.com/TH/th_TH และเกี่ยวข้องกับตลาดท้องถิ่นที่ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ทำการตลาดผลิตภัณฑ์หรือสรรหาที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) รายอื่น ๆ
3. **สื่อประเภทภาพยนตร์:** ช่องทางอิเล็กทรอนิกส์ที่ถ่ายทอดรายการสดหรือที่บันทึกไว้ เพื่อการเผยแพร่ข่าวรายการบันเทิง ความรู้ ข้อมูล หรือข่าวสารการส่งเสริมการขาย รวมถึงสื่อที่แพร่เสียงแพร่ภาพและส่งสัญญาณเฉพาะกลุ่ม เช่น โทรศัพท์มือถือ ภาพยนตร์ และเสียงหรือวิดีโอ สื่อประเภทภาพยนตร์ไม่ได้รวมถึงสื่อทางคอมพิวเตอร์และโทรศัพท์

4. **วัสดุส่งเสริมการขายที่ได้รับอนุมัติจากบริษัท:** สื่อการตลาดที่ได้รับอนุมัติให้ใช้ในตลาดท้องถิ่นแห่งใดแห่งหนึ่งซึ่งบริษัทกำหนดเป็นลายลักษณ์อักษร
5. **วัสดุส่งเสริมการขายที่ผลิตโดยบริษัท:** วัสดุส่งเสริมการขายที่ผลิตโดยบริษัท หมายถึง สื่อการตลาดที่บริษัทสร้างสรรค์ขึ้นและแจกจ่ายเพื่อใช้ในตลาดท้องถิ่นแห่งใดแห่งหนึ่งซึ่งบริษัทกำหนดเป็นลายลักษณ์อักษร
6. **สื่อทางคอมพิวเตอร์และโทรศัพท์:** การส่งหรือจัดแสดงเนื้อหาใด ๆ ทางอีเมล เว็บไซต์ หรือสื่อสังคม และการส่งหรือจัดแสดงเนื้อหาใด ๆ ทางโทรศัพท์หรือสมาร์ทโฟน
7. **เนื้อหา:** เนื้อหา หมายถึง ข้อความ กราฟิก โลโก้ คลิปเสียง วีดีโอ ภาพถ่าย ซอฟต์แวร์ หรือทรัพย์สินทางปัญญาของโดเทอร์ราซึ่งพบอยู่ในวัสดุส่งเสริมการขายที่ผลิตโดยบริษัท หรือบนเว็บไซต์ www.doterra.com/TH/th_TH
8. **ทรัพย์สินทางปัญญาของโดเทอร์รา:** ทรัพย์สินทางปัญญาของโดเทอร์รา หมายถึง ทรัพย์สินทางปัญญาทั้งหมดซึ่ง dōTERRA Holdings, LLC หรือบริษัทในเครืออ้างสิทธิการเป็นเจ้าของ หรืออ้างสิทธิการใช้ รวมถึงแต่ไม่จำกัดเพียง เครื่องหมายการค้า ชื่อการค้า เครื่องหมายบริการ และเนื้อหาของสิ่งพิมพ์เผยแพร่ของ dōTERRA Holdings, LLC หรือบริษัทในเครือ ไม่ว่าจะได้จดทะเบียนไว้กับหน่วยงานของรัฐที่เกี่ยวข้องหรือไม่
9. **คำแนะนำเฉพาะสำหรับสื่อ:** คำแนะนำเฉพาะสำหรับสื่อ คือ คำแนะนำเฉพาะสำหรับตลาดท้องถิ่นซึ่งกำหนดมาตรฐานการใช้เนื้อหาที่อนุญาตซึ่งอยู่ในรูปแบบใดรูปแบบหนึ่ง คำแนะนำเฉพาะสำหรับสื่อซึ่งต้องถือปฏิบัติจะแสดงอยู่บนเว็บไซต์ www.doterra.com/TH/th_TH
10. **สินค้า:** สิ่งของใด ๆ ที่ปรากฏทรัพย์สินทางปัญญาของโดเทอร์รา และไม่ใช่เครื่องแต่งกาย สื่อประเภทภาพยนตร์ วัสดุส่งเสริมการขายที่ได้รับอนุมัติจากบริษัท วัสดุส่งเสริมการขายที่ผลิตโดยบริษัท สื่อทางคอมพิวเตอร์และโทรศัพท์ สินค้ารวมถึงวัสดุส่งเสริมการขายที่ประสงค์จะขายหรือขายให้แก่บุคคลที่สาม
11. **วัสดุส่งเสริมการขาย:** วัสดุใด ๆ ไม่ว่าจะอยู่ในรูปสิ่งพิมพ์หรือดิจิทัล ซึ่งใช้ในการเสนอขายหรือขายผลิตภัณฑ์ของบริษัท การสรรหาผู้ที่อาจเป็นที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) หรือการฝึกอบรมที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) โดยมีการอ้างถึงบริษัท ผลิตภัณฑ์ของบริษัท แผนการจ่ายผลตอบแทนจากการขาย หรือทรัพย์สินทางปัญญาของโดเทอร์รา
12. **สื่อสังคม:** การใช้เทคโนโลยีบนเว็บและอุปกรณ์เคลื่อนที่ เพื่อเปลี่ยนการสื่อสารให้เป็นการสนทนาโต้ตอบ

ค. การใช้ที่ได้รับอนุญาต

1. ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ได้รับอนุญาตให้ใช้เนื้อหาที่อนุญาตเพื่อการต่อไปนี ทั้งนี้ ภายใต้บังคับแห่งเงื่อนไขการใช้
 - ก. การสร้างสรรค์และใช้วัสดุส่งเสริมการขาย
 - ข. การสร้างสรรค์และใช้สื่อทางคอมพิวเตอร์หรือโทรศัพท์
 2. ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ได้รับอนุญาตให้ใช้เนื้อหาที่อนุญาตโดยต้องได้รับการอนุมัติเป็นลายลักษณ์อักษรจากบริษัท สำหรับเครื่องแต่งกาย สื่อประเภทภาพยนตร์ การใช้นาฬิกาและป้าย สินค้า และการโฆษณาทางออนไลน์ที่ต้องเสียค่าใช้จ่าย ทั้งนี้ ภายใต้บังคับแห่งเงื่อนไขการใช้
- ง. **เงื่อนไขการใช้** การใช้ที่ได้รับอนุญาตของเนื้อหาที่อนุญาตอยู่ภายใต้เงื่อนไขดังต่อไปนี้
1. **คำแนะนำเฉพาะสำหรับสื่อ** เนื้อหาที่อนุญาตอาจใช้ได้กับเครื่องแต่งกาย สื่อประเภทภาพยนตร์ นาฬิกา และป้าย และสินค้าเท่านั้น ตามคำแนะนำเฉพาะสำหรับสื่อที่เว็บไซต์ www.doterra.com/TH/th_TH ทั้งนี้ สำหรับตลาดท้องถิ่นที่ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ประกอบธุรกิจอยู่
 2. **เนื้อหาและข้อความที่เป็นจริง** ห้ามมิให้ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ใช้เนื้อหาที่อนุญาตโดยฝ่าฝืนคู่มือเกี่ยวกับนโยบาย หรือบิดเบือน หรือสื่อความหมายอื่นนอกจากความหมายที่ชัดเจนของเนื้อหาที่อนุญาต ด้วยการใช้อำนาจ ข้อมความเพิ่มเติม หรือเนื้อหาอื่น เนื้อหาทั้งหมดจะต้องถูกต้องเป็นจริง
 3. **ข้อกล่าวอ้างและการรับรองเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์โดเทอร์รา** ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) จะต้องไม่ใช่ และโดเทอร์ราไม่สนับสนุนให้ใช้เนื้อหาใด ๆ ที่ละเมิดต่อกฎหมาย ซึ่งรวมถึงกฎหมายที่ประกาศโดยคณะกรรมการอาหารและยา และสำนักงานคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภค และหน่วยงานกำกับดูแลอื่น ๆ (โปรดดู ข้อ 11) โปรดพิจารณาคู่มือเกี่ยวกับนโยบาย ข้อ 11 รวมทั้ง คู่มือการกล่าวอ้างผลิตภัณฑ์ฉบับเร่งรัด (Quick Claims Guide) คู่มือการกล่าวอ้างผลิตภัณฑ์ฉบับเร่งรัด - สื่อสังคม (Quick Claims Guide – Social Media) สรุปการเปิดเผยโอกาสและรายได้ (Opportunity and Earnings Disclosure Summary) และการกล่าวอ้างที่ได้รับอนุญาต (Approved Claims List) บนเว็บไซต์ www.doterra.com/TH/th_TH สำหรับคำแนะนำเพิ่มเติม
 4. **การดัดแปลง การลอกเลียน หรือคำย่อ** ห้ามมิให้ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ใช้สิ่งที่ดัดแปลงมาจากเนื้อหาที่อนุญาตเพื่อวัตถุประสงค์ใด ๆ รวมถึงการเลียนเสียง ศัพท์ภาษาต่างประเทศที่มี

ความหมายเทียบเคียงกัน การเลียนคำ หรืออักษรย่อ ตัวอย่างดังต่อไปนี้คือการดัดแปลงคำที่ยอมรับไม่ได้ "doTERRA" หรือ "doughTERRA" หรือ "deTIERRA"

5. **สโลแกนและแท็กไลน์** ห้ามมิให้ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ทำการเพิ่มเติม ตัดทอน หรือแก้ไขเปลี่ยนแปลงสโลแกนหรือแท็กไลน์ของบริษัทในลักษณะใด ๆ เช่น การเปลี่ยนแปลงถ้อยคำว่า "Gift of the Earth" เป็น "Gift from the Earth" หรือ "Earthly Gifts"
6. **การใช้ในลักษณะดูหมิ่นหรือก้าวร้าว** ห้ามมิให้ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ใช้เนื้อหาที่อนุญาตในลักษณะที่ดูหมิ่น ก้าวร้าว หรือก่อความเสียหาย
7. **การนำเสนอเนื้อหาอย่างเหมาะสม** เนื้อหาที่อนุญาตทั้งหมดจะต้องแสดงอย่างเหมาะสมเท่านั้น และด้วยวิธีการหรือในบริบทที่สะท้อนถึงบริษัทและผลิตภัณฑ์ของบริษัทอย่างเป็นที่น่าพอใจ
8. **การรับรองหรือสนับสนุนโดยบุคคลที่สาม** ห้ามมิให้ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ใช้เนื้อหาที่อนุญาตในลักษณะที่จะสื่อว่าบริษัทมีความเกี่ยวข้อง หรือรับรอง สนับสนุนหรือส่งเสริมผลิตภัณฑ์หรือบริการของบุคคลที่สาม หรือจุดยืนหรือประเด็นทางการเมืองใด ๆ
9. **การใช้ในสื่อทางคอมพิวเตอร์หรือโทรศัพท์** เรื่องต่าง ๆ ดังต่อไปนี้ใช้กับสื่อทางคอมพิวเตอร์และโทรศัพท์
 - ก. **หัวข้อและชื่อ** ห้ามมิให้ใช้ชื่อ "โดเทอร์รา" ในชื่อ หัวข้อย่อย หรือหัวข้อของสื่อทางคอมพิวเตอร์หรือโทรศัพท์ เว้นแต่บนเว็บไซต์จำลองของโดเทอร์รา หรือเว็บไซต์ที่ผ่านการรับรองซึ่งได้รับอนุมัติจากโดเทอร์รา นอกจากนี้ไม่อนุญาตให้ใช้หน้าเฟซบุ๊ก หน้าอินสตาแกรม หน้าพินเทอเรส บล็อก หรือช่องยูทูบซึ่งใช้ชื่อโดเทอร์รา
 - ข. **เว็บไซต์** ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ของโดเทอร์รา ทุกอย่างที่ประสงค์จะแสดงตัวตนทางออนไลน์ภายใต้ชื่อโดเทอร์รา จะต้องใช้เว็บไซต์โดเทอร์ราที่ได้รับอนุมัติเท่านั้น โปรดติดต่อ compliance@doterra.com หากต้องการตั้งเว็บไซต์โดเทอร์ราของตนเอง ทั้งนี้ จะไม่อนุญาตให้ใช้เว็บไซต์โดยไม่ได้รับการอนุมัติเป็นลายลักษณ์อักษรอย่างชัดแจ้งจากบริษัท การอนุมัติดังกล่าวเป็นดุลยพินิจของบริษัทแต่เพียงผู้เดียว ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) จะมีเว็บไซต์อิสระอื่นใดที่ใช้หรือแสดงเครื่องหมายการค้าโดเทอร์รา หรือสัญลักษณ์ของสินค้าหรือบริการ (trade dress) (ชื่อ รูปภาพ หรือโลโก้โดเทอร์รา หรือชื่อหรือภาพผลิตภัณฑ์โดเทอร์รา ฯลฯ) มิได้

- ค. **สื่อสังคม** ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ที่แสดงตัวตนทางสื่อสังคม ไม่ว่าจะส่วนตัวหรือในรูปธุรกิจ ควรพิจารณาบทวนเนื้อหาที่อยู่บนสื่อเป็นระยะ และชัดเจนเพื่อลบคำกล่าวอ้างใด ๆ ที่ไม่ชอบด้วยกฎหมายในส่วนการแสดงความคิดเห็นหรือจากบุคคลภายนอก นอกจากนี้ ไม่อนุญาตให้ใช้หน้าเฟสบุ๊ก หน้าอินสตาแกรม หน้าพินเทอเรส บล็อก หรือช่องยูทูบซึ่งใช้ชื่อโดเทอร์รา
- ง. **คำสงวนสิทธิ์** สื่อทางคอมพิวเตอร์หรือโทรศัพท์แต่ละชนิดจะต้องระบุอย่างชัดเจนว่าไม่ได้สร้างสรรค์ขึ้นโดยโดเทอร์รา หรือบริษัทในเครือของโดเทอร์รา และเนื้อหาในสื่อเหล่านั้นเป็นความรับผิดชอบทั้งหมดของเจ้าของไซต์ เว้นแต่เว็บไซต์จำลองของโดเทอร์รา
- จ. **ชื่อโดเมน** ห้ามมิให้ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ใช้ชื่อที่เป็นทรัพย์สินทางปัญญาของโดเทอร์ราในชื่อโดเมนโดยไม่ได้รับการอนุมัติเป็นลายลักษณ์อักษรอย่างชัดแจ้งจากบริษัท การอนุมัติดังกล่าวเป็นดุลยพินิจของบริษัทแต่เพียงผู้เดียว นอกจากนี้ การใช้ชื่อดังกล่าวต้องมีสัญญาการใช้เป็นลายลักษณ์อักษรซึ่งลงนามโดยบริษัท ตัวอย่างของการใช้ที่ยอมรับไม่ได้ เช่น "dōTERRA.com" "dōTERRAcompany.com" "dōTERRAcorporate.com" เป็นต้น ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ควรศึกษาคำแนะนำเฉพาะสำหรับสื่อของตลาดท้องถิ่น
- ฉ. **ข้อความแสดงนโยบายการคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล** ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ต้องดำเนินการตามนโยบายการคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคลที่เป็นลายลักษณ์อักษรซึ่งป้องกันมิให้ข้อมูลใด ๆ ที่เก็บรวบรวมจากเว็บไซต์ถูกนำไปขายหรือใช้โดยบุคคลอื่นใด
- ฉ. **การห้ามสแปม** ห้ามมิให้ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ทำการสแปม การสแปมรวมถึง แต่ไม่จำกัดเพียง (1) การส่งอีเมลซึ่งมีที่อยู่อีเมลหรือที่อยู่เว็บใด ๆ จากบัญชีของที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ถึงผู้ใช้ทางออนไลน์โดยไม่ได้มีการร้องขอ (2) การโพสต์ข้อความซึ่งระบุที่อยู่สำหรับบริการของที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ในกลุ่มใหม่ซึ่งไม่เกี่ยวข้องกับผลิตภัณฑ์ของที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) (3) การสร้าง "แหล่งที่มา" (from sources) ปลอม ลงในอีเมล หรือการโพสต์ข้อความในกลุ่มข่าวโดยมีที่อยู่สำหรับบริการของที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ซึ่งทำให้เกิดความรู้สึกว่าข้อความนั้นมาจากบริษัท หรือเครือข่ายที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ของบริษัท (4) การส่งอีเมลหรือโทรสารที่ไม่ได้มีการร้องขอไปยังรายชื่อบุคคลที่ไม่ได้อยู่ภายในองค์กรของที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) หรือบุคคลที่ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ไม่เคยมีความสัมพันธ์ทางธุรกิจหรือส่วนบุคคลมาก่อน อีเมลที่เกี่ยวข้องกับบริษัททั้งหมด จะต้องส่งไปยังที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ภายในองค์กรของที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) เท่านั้น อีเมลจะต้องไม่มีข้อความที่เป็นเท็จ การกล่าวอ้างเกี่ยวกับรายได้ หรือคำนิยมจากผู้ใช้ (testimonials)

10. การใช้เครื่องหมายการค้าอย่างเหมาะสม ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ต้องใช้เนื้อหาที่อนุญาตซึ่งประกอบด้วยทรัพย์สินทางปัญญาของโดเทอร่าอย่างเหมาะสม เครื่องหมายการค้าเป็นคำคุณศัพท์ (adjectives) ที่ใช้เพื่อขยายคำนาม คำนามคือชื่อเรียกทั่วไปของผลิตภัณฑ์หรือบริการ เนื่องจากเครื่องหมายการค้าเป็นคำคุณศัพท์ จึงห้ามมิให้ใช้ในรูปพหูพจน์หรือการแสดงความเป็นเจ้าของ ตัวอย่างที่ถูกต้องเช่น "You should buy two Zendocrine bottles" ตัวอย่างที่ไม่ถูกต้องเช่น "You should buy two Zendocrines"
11. การใช้เนื้อหาที่อนุญาตภายในประเทศสหรัฐอเมริกา ในการติดต่อสื่อสารที่จะส่งภายในประเทศสหรัฐอเมริกานั้น ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) จะต้องใช้สัญลักษณ์ของเครื่องหมายการค้าหรือลิขสิทธิ์ (TM, SM, ®, ©) อย่างเหมาะสมในครั้งแรกที่ทรัพย์สินทางปัญญาของโดเทอร่าปรากฏ
- ก. ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) จะต้องอ้างอิงและใช้ตัวสะกดที่ถูกต้องของเครื่องหมายการค้าหรือลิขสิทธิ์ และคำทั่วไปที่ใช้กับเครื่องหมายการค้า ซึ่งโดยทั่วไป สัญลักษณ์จะปรากฏที่มุมขวาบนของเครื่องหมายการค้า แต่อาจมีข้อยกเว้นได้
- ข. ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) จะต้องระบุข้อความที่บ่งบอกว่าโดเทอร่าเป็นเจ้าของเนื้อหาที่อนุญาตภายในส่วนข้อความแสดงความเป็นเจ้าของของวัสดุส่งเสริมการขาย เว็บไซต์ส่วนบุคคล หรือสื่อสังคมของที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) โดยรูปแบบที่ถูกต้องในการใช้เครื่องหมายการค้าในประเทศสหรัฐอเมริกามีดังนี้
- _____ เป็นเครื่องหมายการค้าจดทะเบียนของ dōTERRA Holdings, LLC
- _____ เป็นเครื่องหมายการค้าของ dōTERRA Holdings, LLC
12. การใช้เนื้อหาที่อนุญาตภายนอกประเทศสหรัฐอเมริกา
- ก. ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ไม่ควรใช้สัญลักษณ์เครื่องหมายการค้าในการติดต่อสื่อสารเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ที่จะส่งภายนอกประเทศสหรัฐอเมริกา
- ข. ให้ใช้ข้อความแสดงความเป็นเจ้าของระหว่างประเทศอย่างใดอย่างหนึ่งดังต่อไปนี้
- _____ เป็นเครื่องหมายการค้าของ dōTERRA Holdings, LLC ซึ่งจดทะเบียนในประเทศสหรัฐอเมริกาและประเทศอื่น ๆ
- _____ เป็นเครื่องหมายการค้าของ dōTERRA Holdings, LLC

จ. การรับรองและคุ้มครองสิทธิ

1. **การรับรองสิทธิ** ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ตกลงว่าเนื้อหาที่อนุญาตทั้งหมดเป็นของ dōTERRA Holdings, LLC แต่เพียงผู้เดียว หรือได้มีการให้อนุญาตแก่ dōTERRA Holdings, LLC และที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) รับทราบว่าเป็นบริษัทที่ซึ่งสิทธิการเป็นเจ้าของตามกฎหมายและกรรมสิทธิ์ ตลอดจนสิทธิที่พึงมีในทรัพย์สินทางปัญญา และสิทธิในทรัพย์สินทางปัญญาที่เกี่ยวเนื่องเพื่อวัตถุประสงค์ที่พึงมี เว้นแต่สิทธิอันจำกัดที่ให้แก่โดยสัญญาภายในระยะเวลาของสัญญา และที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ตกลงที่จะช่วยเหลือบริษัทในการคุ้มครองสิทธิที่บริษัทมีอยู่ในทรัพย์สินทางปัญญาเมื่อบริษัทร้องขอ
2. **ความตกลงที่จะคุ้มครอง** ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ตกลงที่จะช่วยเหลือบริษัทเท่าที่จำเป็น ในการจัดหาความคุ้มครองใด ๆ หรือในการคุ้มครองสิทธิใด ๆ ที่บริษัทมีอยู่ในเนื้อหาที่อนุญาต
3. **การโอนสิทธิ** ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ตกลงว่าไม่มีข้อกำหนดใดในสัญญาที่ตีความว่าเป็นการโอนหรือให้สิทธิ กรรมสิทธิ์ หรือส่วนได้เสียใด ๆ ในเนื้อหาหรือเนื้อหาที่อนุญาตแก่ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ทั้งนี้เป็นที่เข้าใจว่าบริษัทของสงวนสิทธิที่พึงมีเกี่ยวกับเนื้อหาหรือเนื้อหาที่อนุญาต เว้นแต่สิทธิในการใช้เนื้อหาที่อนุญาตตามที่ให้ไว้อย่างชัดเจนในสัญญา และที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ตกลงว่าเมื่อสัญญาสิ้นสุดลงหรือครบกำหนด จะถือว่าที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ได้โอนและส่งมอบสิทธิทางการค้า สิทธิตามหลักความเป็นธรรม ค่าความนิยม กรรมสิทธิ์ และสิทธิอื่น ๆ ที่มีอยู่ในทรัพย์สินทางปัญญาของโดเทอร์รา ซึ่งที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) อาจได้มา หรืออาจตกแก่ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ตามการดำเนินการใด ๆ ที่อยู่ภายใต้สัญญาให้แก่บริษัท และที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) จะลงนามตราสารใด ๆ ตามที่บริษัทร้องขอเพื่อดำเนินการหรือยืนยันการโอนและการส่งมอบดังกล่าว โดยการโอนและการส่งมอบดังกล่าวจะไม่มีค่าตอบแทนอื่นใดนอกเหนือไปจากคำรับรองร่วมกันและค่าตอบแทนตามสัญญา
4. **การยกเลิก**
 - ก. ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ไม่สามารถยกเลิกสิทธิต่าง ๆ ที่ให้แก่บริษัทในข้อ 12 นี้ได้
 - ข. บริษัทอาจยกเลิกสิทธิของที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ที่ให้ในข้อ 12 นี้ได้ โดยส่งคำบอกกล่าวซึ่งให้มีผลทันที โดยไม่ให้โอกาสในการแก้ไขใด ๆ หากที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) กระทำการอย่างหนึ่งอย่างใดดังต่อไปนี้

- ก) ยื่นคำร้องเพื่อขอล้มละลาย หรือยื่นคำร้องเพื่อใช้ข้อได้เปรียบจากกฎหมายการมีหนี้สิน
ล้นพ้นตัว
 - ข) กระทำการทุจริต
 - ค) ละเลยหรือปฏิเสธที่จะปฏิบัติตามภาระผูกพันอื่นใดซึ่งก่อกำขึ้นโดยสัญญาหรือความตกลงอื่น
ใดระหว่างที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) กับบริษัทหรือบริษัทในเครือของบริษัท
 - ง) ให้ข้อความที่เป็นเท็จเกี่ยวกับการได้มาซึ่งสิทธิที่ให้อำนาจเกี่ยวกับนโยบายฉบับนี้ หรือกระทำ
การอื่นใดซึ่งสะท้อนถึงบริษัท หรือการดำเนินงานหรือชื่อเสียงของธุรกิจของบริษัทอย่างไม่เป็น
ที่น่าพอใจ หรือ
 - จ) ถูกตัดสินว่ากระทำความผิดอาญาร้ายแรง หรือกระทำความผิดทางอาญาที่เกี่ยวข้องกับ
สัญญา
- ค. ในกรณีที่การอนุญาตนี้ถูกยกเลิกไม่ว่าด้วยเหตุผลใด ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate)
ต้องยุติการใช้เนื้อหาที่อนุญาตทั้งหมดทันที และภายหลังจากนั้นห้ามมิให้ใช้ทรัพย์สินทางปัญญา
เครื่องหมาย หรือชื่อการค้าใดที่คล้ายคลึงกับเนื้อหาที่อนุญาต การยกเลิกการอนุญาตตามข้อ 12 นี้
ไม่กระทบต่อสิทธิใด ๆ ที่บริษัทอาจมีต่อที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) โดยประการ
อื่นใด
5. **สิทธิส่วนบุคคล** สิทธิและหน้าที่ตามข้อนี้เป็นสิทธิและหน้าที่ส่วนบุคคลของที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness
Advocate) และไม่สามารถโอน จำนอง ให้อนุญาตช่วง หรือก่อภาระติดพันโดยวิธีการอื่นใด ไม่ว่าโดยที่
ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) หรือโดยผลแห่งกฎหมาย โดยไม่ได้รับความยินยอมเป็นลาย
ลักษณ์อักษรจากบริษัท ทั้งนี้ การให้หรือการปฏิเสธที่จะให้ความยินยอมดังกล่าวเป็นดุลยพินิจอันเด็ดขาด
ของบริษัทแต่เพียงผู้เดียว
6. **ทางแก้ไขเยียวยาความเสียหาย** ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) แต่ละรายรับทราบและตกลง
ว่าการปฏิบัติตามข้อกำหนดในข้อ 12 นี้จำเป็นสำหรับการคุ้มครองค่าความนิยม (ค่าแห่งกิตติคุณ) และส่วนได้
เสียในความเป็นเจ้าของของบริษัท ดังนั้นที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ตกลงว่าในกรณีที่มิ
การฝ่าฝืนข้อ 12 นี้
- ก. บริษัทย่อมมีสิทธิร้องขอมาตรการคุ้มครองชั่วคราวและ/หรือการบังคับชำระหนี้โดยเฉพาะเจาะจง

- ข. ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) จะต้องไม่ได้แย้งมาตรการคุ้มครองดังกล่าวโดยอ้างว่ามีทางแก้ไขเยียวยาตามกฎหมายที่เพียงพออยู่แล้ว และ
- ค. ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ตกลงด้วยว่าการฝ่าฝืนกฎข้อนี้จะก่อให้เกิดความเสียหายต่อบริษัทในทันทีอย่างไม่อาจแก้ไขได้ และความเสียหายที่เกิดกับบริษัทจะมีจำนวนสูงเกินกว่าผลประโยชน์ใด ๆ ที่ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) อาจได้รับ และนอกเหนือไปจากทางแก้ไขเยียวยาอื่นใดที่บริษัทอาจมี บริษัทจะมีสิทธิร้องขอมาตรการคุ้มครองทั้งแบบทันที ชั่วคราว ในเบื้องต้นและอย่างถาวร โดยไม่ต้องวางหลักประกัน และมาตรการคุ้มครองนั้นอาจขยายระยะเวลาของข้อจำกัดนี้ภายหลังจากการบอกเลิกสัญญาออกไปอีกหนึ่งปีนับแต่วันที่ฝ่าฝืนข้อกำหนดนี้ครั้งสุดท้าย ข้อกำหนดในข้อนี้จะมีผลใช้บังคับต่อไปภายหลังจากที่สัญญาสิ้นสุดลง ไม่มีข้อกำหนดใดในข้อนี้ที่เป็นการสละเสียซึ่งสิทธิและทางแก้ไขเยียวยาความเสียหายอื่นใดซึ่งบริษัทอาจมีอยู่เกี่ยวกับการใช้ข้อมูลที่เป็นความลับของบริษัทหรือการฝ่าฝืนสัญญาอย่างอื่นใด

ฉ. ข้อกำหนดเพิ่มเติมเกี่ยวกับการโฆษณา

1. ห้ามมิให้ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ตอบรับโทรศัพท์ในฐานะ "โดเทอร์รา" หรือสื่อว่าตนกระทำการแทนบริษัท หรือเป็นมากกว่าที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate)
2. โฆษณาจะต้องไม่สื่อว่ามียานหรือตำแหน่งเปิดว่างอยู่ที่โดเทอร์รา
3. ห้ามให้สัญญาเกี่ยวกับรายได้ของหนึ่งอย่างใด
4. ข้อสอบถามจากสื่อทั้งหมดจะต้องถูกส่งต่อไปที่ผู้อำนวยการฝ่ายสื่อสารการตลาดของบริษัททันที
5. ห้ามเผยแพร่เกี่ยวกับสัญญานต่อสื่อสำนักข่าวหรือประชาชนทั่วไป โดยไม่ได้รับการอนุมัติเป็นลายลักษณ์อักษรจากผู้บริหารที่มีอำนาจของบริษัทก่อน
6. เมื่อได้รับการร้องขอ วัสดุส่งเสริมการขายหรือสื่ออื่นใดที่ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ได้จัดทำขึ้น หรือดำเนินการให้จัดทำขึ้น หรือแจกจ่าย ซึ่งรวมทรัพย์สินทางปัญญาของโดเทอร์รา และเนื้อหาไว้ด้วย จะต้องถูกส่งมอบให้แก่บริษัททันที ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) จะต้องเก็บรักษาสำเนาของวัสดุส่งเสริมการขาย หรือสื่อโฆษณาอื่น ๆ ที่ตนแจกจ่ายไว้เป็นเวลาเจ็ดปีนับแต่วันสุดท้ายที่แจกจ่าย

7. ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ตกลงที่จะปลดปล่อยบริษัท และผู้สืบทอด ผู้รับโอน พนักงาน และตัวแทนของบริษัท จากความรับผิดชอบ การชดเชยความเสียหายเป็นตัวเงิน การเรียกร้อง และ/หรือการทวงถามใด ๆ ทั้งปวงที่เกิดขึ้นจากหรือเกี่ยวข้องกับการสร้างสรรค์หรือใช้ทรัพย์สินทางปัญญาใด ๆ ของบุคคลอื่น หรือของบริษัท รวมถึงการเรียกร้องสำหรับการทำให้เสียชื่อเสียงหรือการแถลงที่เป็นเท็จ

ข้อ 13. นโยบายเกี่ยวกับร้านค้าปลีก การขายในสถานบริการ และงานแสดงสินค้า

- ก. **นโยบายเกี่ยวกับร้านค้าปลีก** ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) อาจขายผลิตภัณฑ์และ/หรือส่งเสริมโอกาสทางธุรกิจกับโดเทอร์ราผ่านทางร้านค้าปลีก เช่น ร้านขายอาหารเพื่อสุขภาพ ร้านขายสินค้าอุปโภคบริโภค และสถานประกอบการอื่นได้โดยรับการอนุมัติเป็นลายลักษณ์อักษรจากบริษัท เว้นแต่ในร้านหรือสถานประกอบการซึ่งมีขนาดใหญ่พอที่จะถือว่าเป็นเครื่องระดับภูมิภาคหรือประเทศได้ โดยเป็นดุลยพินิจของโดเทอร์ราแต่เพียงผู้เดียวเท่านั้น
- ข. **การขายออนไลน์** ห้ามมิให้ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ขายผลิตภัณฑ์โดเทอร์ราทางเว็บประมูลราคาหรือห้างสรรพสินค้าออนไลน์ ซึ่งรวมถึงแต่ไม่จำกัดเพียง Walmart.com Taobao.com Alibaba Tmal.com Tencent platforms Yahoo! eBay Amazon Shopee หรือ Lazada เว้นแต่ได้รับการอนุญาตเป็นลายลักษณ์อักษรจากบริษัท
- ค. **สถานบริการ** ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) อาจขายผลิตภัณฑ์ผ่านสถานบริการซึ่งให้บริการที่เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ได้ ตัวอย่างเช่น ผลิตภัณฑ์โดเทอร์ราอาจขายผ่านสำนักงานของแพทย์และบุคลากรทางการแพทย์อื่น ๆ ศูนย์สุขภาพ สปา และสถานออกกำลังกายได้ แต่ทั้งนี้ โรงพยาบาลไม่สามารถสมัครเป็นสมาชิกโดยไม่ได้รับอนุญาตเป็นลายลักษณ์อักษรจากหน่วยงานกำกับดูแลและหน่วยงานตามกฎหมาย
- ง. **ความเหมาะสม** บริษัทขอสงวนสิทธิ์ที่จะตัดสินใจว่าสถานประกอบการใดเป็นสถานที่ที่เหมาะสมสำหรับการขายผลิตภัณฑ์หรือไม่ โดยเป็นดุลยพินิจของบริษัทแต่เพียงผู้เดียว การที่บริษัทให้อนุญาตในกรณีใดกรณีหนึ่งไม่ได้เป็นการละสิทธิ์ที่บริษัทจะบังคับใช้นโยบายนี้ในกรณีอื่นใดทั้งหมด
- จ. **นโยบายเกี่ยวกับงานแสดงสินค้า** ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ที่ประสงค์จะจัดแสดงส่งเสริมการขายและขายผลิตภัณฑ์โดเทอร์รา และโอกาสการร่วมธุรกิจกับโดเทอร์ราในงานแสดงสินค้าหรือกิจกรรมที่เปิดสำหรับสาธารณชนทั่วไป อาจเข้ามูหรือจัดทำธุรกรรมในงานแสดงสินค้า หรือกิจกรรมที่เปิดสำหรับสาธารณชนทั่วไป หรืองานต่าง ๆ ("กิจกรรม") โดยได้รับการอนุมัติสำหรับกิจกรรมนั้นจากบริษัทอย่างเป็นทางการเป็นลายลักษณ์อักษร และที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) จะต้องปฏิบัติตามข้อกำหนดดังต่อไปนี้
1. กรอกและยื่นแบบฟอร์มการขออนุญาตร่วมกิจกรรม (Event Submission Form) ซึ่งหาได้จากทางออนไลน์ที่ www.doterra.com/TH/th_TH

2. บริษัทจะต้องได้รับแบบฟอร์มการขออนุญาตล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 4 สัปดาห์ก่อนกิจกรรมเพื่อที่จะขอสิทธิการออกบูธแต่เพียงผู้เดียว
3. บริษัทสงวนสิทธิ์ที่จะอนุญาตให้มีบูธซึ่งเป็นตัวแทนของบริษัทและผลิตภัณฑ์เพียงหนึ่งบูธต่องาน และที่บูธในงานแสดงสินค้านั้น สามารถนำเสนอผลิตภัณฑ์โดเทอร์รา และโอกาสการร่วมธุรกิจกับโดเทอร์ราเท่านั้น รวมทั้งสามารถแสดงหรือแจกจ่ายวัสดุการตลาดที่ผลิตโดยโดเทอร์ราเท่านั้น โดยต้องมีการซื้อแผ่นป้ายที่แสดงถึงการเป็นที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ของบริษัทเพื่อนำมาติดแสดงที่บูธ การให้สิทธิแต่เพียงผู้เดียวนี้เป็นดุลยพินิจของบริษัทแต่เพียงผู้เดียว
4. ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) จะไม่อ้างถึงโดเทอร์ราในสื่อโฆษณาหรือส่งเสริมการขายในรูปแบบใด ๆ ซึ่งสื่อว่าโดเทอร์ราเข้าร่วมในกิจกรรมนั้นด้วย สื่อโฆษณาหรือส่งเสริมการขายที่ได้รับอนุมัติจากบริษัทจะต้องระบุเป็นการเฉพาะว่าที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) คือที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ของโดเทอร์รา ทั้งนี้ รวมถึงแผนที่หรือรายชื่อใด ๆ ที่จัดทำโดยผู้สนับสนุนงานประชุม
5. ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) จะไม่ให้คำรับรองเกี่ยวกับรายได้ใด ๆ โดยไม่ได้ใช้ข้อมูลการเปิดเผยรายได้ที่ครบถ้วนสมบูรณ์ของบริษัท และห้ามมิให้ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ทำการกล่าวอ้างรายได้สำหรับการใช้ชีวิตอย่างฟุ่มเฟือย
6. ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) จะไม่ใช้กิจกรรมเพื่อส่งเสริมผลิตภัณฑ์ บริการ หรือโอกาสทางธุรกิจอื่นใด นอกจากธุรกิจของโดเทอร์ราซึ่งที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) อาจเกี่ยวข้อง
7. ในระหว่างกิจกรรมที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ต้องปฏิบัติตามคู่มือเกี่ยวกับนโยบายฉบับนี้ด้วยตนเอง และต้องรับผิดชอบ (1) การกระทำของบุคคลทุกคนซึ่งทำงานที่บูธในกิจกรรม (2) วัสดุทั้งหมดที่แจกจ่ายในกิจกรรม และ (3) ในด้านอื่น ๆ ทุกด้านที่ตนมีส่วนร่วมในกิจกรรม
8. นอกเหนือไปจากทางแก้ไขเยียวยาความเสียหายที่กำหนดไว้ในคู่มือเกี่ยวกับนโยบายฉบับนี้ บริษัทขอสงวนสิทธิ์ที่จะปฏิเสธมิให้เข้าร่วมกิจกรรมในอนาคต ถ้ามีการฝ่าฝืนนโยบายในกิจกรรมนั้น

ข้อ 14. ธุรกิจระดับนานาชาติ

ก. **กิจกรรมที่อนุญาตในตลาดที่ยังไม่ได้เปิดให้ทำธุรกิจ** ก่อนการเปิดอย่างเป็นทางการของตลาดท้องถิ่นที่เปิดให้ทำธุรกิจ กิจกรรมของที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ซึ่งได้รับอนุญาตให้กระทำได้ในตลาดท้องถิ่นที่ยังไม่ได้เปิดให้ทำธุรกิจจะจำกัดอยู่เพียงการให้คำแนะนำและการดำเนินการ การจัด หรือการเข้าร่วมการพบปะกันซึ่งมีจำนวนของผู้เข้าร่วมการพบปะกันในครั้งใดครั้งหนึ่งไม่เกิน 5 คน โดยรวมถึงที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ด้วย ผู้เข้าร่วมการพบปะกันนั้นจะต้องเป็นคนที่รู้จักเป็นการส่วนตัวของที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) หรือเป็นคนที่รู้จักเป็นการส่วนตัวของบุคคลที่ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) รู้จักนั้น การพบปะกันนั้นจะต้องจัดขึ้นในบ้านหรือสถานที่สาธารณะ และต้องไม่จัดขึ้นในห้องส่วนตัวที่โรงแรม ห้ามมิให้ใช้เทคนิคการโทรศัพท์แบบ cold call (การทำการติดต่อเชิญชวนบุคคลซึ่งไม่ได้เป็นคนคุ้นเคยเป็นการส่วนตัวกันมาก่อน) โดยที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ในตลาดท้องถิ่นที่ยังไม่ได้เปิดให้ทำธุรกิจอย่างเด็ดขาด

ข. การกระทำที่ต้องห้ามในตลาดท้องถิ่นที่ยังไม่ได้เปิดให้ทำธุรกิจ

1. ห้ามมิให้ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) นำเข้าหรืออำนวยความสะดวกในการนำเข้า ขาย ให้ หรือแจกจ่ายผลิตภัณฑ์ บริการ หรือตัวอย่างผลิตภัณฑ์ของบริษัท
2. ห้ามมิให้ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ทำการโฆษณาประเภทใด ๆ หรือแจกจ่ายวัสดุส่งเสริมการขายที่เกี่ยวข้องกับบริษัท ผลิตภัณฑ์ของบริษัท หรือโอกาสการทำธุรกิจ เว้นแต่วัสดุส่งเสริมการขายที่ผลิตโดยบริษัทซึ่งได้รับอนุญาตเป็นการเฉพาะให้แจกจ่ายในตลาดท้องถิ่นที่ยังไม่ได้เปิดให้ทำธุรกิจ
3. ห้ามมิให้ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ชักชวน หรือเจรจาต่อรองความตกลงใด ๆ เพื่อที่จะผูกพันบุคคลหรือผู้ที่อาศัยอยู่ในตลาดท้องถิ่นที่ยังไม่ได้เปิดให้ทำธุรกิจ ในโอกาสการทำธุรกิจ กับผู้สนับสนุนคนใดคนหนึ่ง หรือสายการสนับสนุนสายใดสายหนึ่ง นอกจากนี้ ผู้สนับสนุนผลิตภัณฑ์ต้องไม่ลงทะเบียนบุคคลหรือผู้ที่อาศัยอยู่ในตลาดท้องถิ่นที่ยังไม่ได้เปิดให้ทำธุรกิจโดยใช้สัญญาการเป็นที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) จากตลาดท้องถิ่นที่เปิดให้ทำธุรกิจแล้ว เว้นแต่บุคคลหรือผู้ที่อาศัยอยู่ในตลาดท้องถิ่นที่ยังไม่ได้เปิดให้ทำธุรกิจดังกล่าวมีถิ่นที่อยู่ถาวรและได้รับอนุญาตอย่างถูกต้องตามกฎหมายให้ทำงานในตลาดท้องถิ่นที่เปิดให้ทำธุรกิจในเวลาที่ลงทะเบียน ทั้งนี้ ถือเป็นความรับผิดชอบของผู้สนับสนุนที่จะต้องตรวจสอบการปฏิบัติตามข้อกำหนดในเรื่องการมีถิ่นที่อยู่และการได้รับอนุญาตให้ทำงาน โดยการเป็นสมาชิกหรือเข้าร่วม หรือเป็นเจ้าของในนิติบุคคล ห้างหุ้นส่วน หรือองค์กรธุรกิจอื่นในตลาดท้องถิ่นที่เปิดให้ทำธุรกิจไม่ได้ถือว่าเป็นการปฏิบัติตามข้อกำหนดการมีถิ่นที่อยู่หรือการได้รับอนุญาตตามกฎหมายให้ทำงาน และหากผู้ที่เข้าร่วมการเป็นตัวแทนจำหน่ายไม่ให้การรับรองเกี่ยวกับการมีถิ่นที่อยู่และการได้รับอนุญาตให้ทำงานเมื่อ

บริษัทร้องขอ บริษัทอาจเลือกที่จะกำหนดให้ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) นั้นขาดคุณสมบัติตั้งแต่ต้นก็ได้

4. ห้ามมิให้ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) รับเงินหรือค่าตอบแทนอื่น หรือเกี่ยวข้องในธุรกรรมทางการเงินใดกับบุคคลที่อาจเป็นที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ซึ่งทำการเช่า หรือซื้อสิ่งอำนวยความสะดวกเพื่อส่งเสริมหรือดำเนินธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับบริษัท
5. ห้ามมิให้ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ส่งเสริม อำนาจความสะดวก หรือดำเนินกิจกรรมประเภทใดซึ่งเกินขอบเขตข้อจำกัดที่กำหนดไว้ในคู่มือเกี่ยวกับนโยบายฉบับนี้ หรือซึ่งบริษัทเห็นว่าขัดกับธุรกิจหรือผลประโยชน์ที่ขอด้วยจริยธรรมในการขายธุรกิจระดับนานาชาติของบริษัท ทั้งนี้ โดยเป็นดุลยพินิจของบริษัทแต่เพียงผู้เดียว

ค. กฎหมายว่าด้วยการทุจริตในต่างประเทศ ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ของโดเทอร์ราทุกคนต้องปฏิบัติตามกฎหมายว่าด้วยการทุจริตในต่างประเทศ (Foreign Corrupt Practices Act) ของประเทศสหรัฐอเมริกา (กฎหมาย FCPA) สำหรับคำอธิบายที่สมบูรณ์เกี่ยวกับกฎหมาย FCPA โปรดดูได้จากเอกสารของโดเทอร์ราที่ www.doterra.com/TH/th_TH บุคคลหรือองค์กรจะมีความผิดในฐานฝ่าฝืนกฎหมาย FCPA ในกรณีดังต่อไปนี้

1. การจ่าย เสนอ อนุญาต หรือสัญญาที่จะจ่ายเงินหรือสิ่งใด ๆ ที่มีค่า
2. ให้แก่เจ้าหน้าที่ของรัฐต่างประเทศ (รวมถึงเจ้าหน้าที่พรรค หรือผู้จัดการของกิจการที่เป็นของรัฐ) หรือบุคคลอื่นใด โดยรู้ว่าการจ่ายหรือการสัญญาที่จะจ่ายนั้นจะถูกส่งต่อไปยังเจ้าหน้าที่ของรัฐต่างประเทศ
3. โดยมีแรงจูงใจในทางทุจริต
4. เพื่อที่จะ (1) มีอิทธิพลต่อการกระทำหรือการตัดสินใจของบุคคลนั้น (2) จูงใจให้บุคคลนั้นกระทำการหรือละเว้นกระทำการใดโดยฝ่าฝืนหน้าที่ตามกฎหมายของตน (3) ได้มาซึ่งประโยชน์โดยมิชอบ หรือ (4) จูงใจให้บุคคลนั้นใช้อิทธิพลของตนโดยมีผลกระทบต่อการกระทำหรือการตัดสินใจ
5. เพื่อช่วยให้ได้มาหรือรักษาไว้ซึ่งธุรกิจสำหรับหรือกับบุคคลใด หรือเพื่อส่งต่อธุรกิจให้กับบุคคลใด

- ง. **ไม่มีตลาดท้องถิ่นใดที่จะจำกัดให้แต่เพียงผู้เดียวหรือให้เอกสิทธิ์** ไม่มีตลาดท้องถิ่นที่จำกัดให้แต่เพียงผู้เดียว หรือการให้เอกสิทธิ์ โดยที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) มีสิทธิประกอบกิจการ ณ ที่แห่งใดในประเทศที่ ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) อาศัยอยู่ก็ได้
- จ. **ตลาดท้องถิ่นที่ต้องห้าม** บริษัทขอสงวนสิทธิ์ที่จะกำหนดตลาดท้องถิ่นบางแห่งซึ่งห้ามมิให้ดำเนินกิจกรรมทั้งหมด ก่อนการนำผลิตภัณฑ์ออกสู่ตลาดอย่างเด็ดขาด ก่อนที่จะดำเนินกิจกรรมก่อนการเปิดตลาดในตลาดที่ยังไม่ได้เปิดให้ ทำธุรกิจแต่ละครั้ง ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) แต่ละรายต้องรับผิดชอบในการตรวจสอบผ่านทาง สัญญาฉบับปัจจุบันที่มีอยู่กับบริษัทว่าตลาดท้องถิ่นที่ตนวางแผนจะทำกิจกรรมเหล่านี้ไม่ได้เป็นตลาดท้องถิ่นที่ ต้องห้าม โดยที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) สามารถขอรับรายชื่อตลาดท้องถิ่นที่ต้องห้ามได้โดย โทรศัพท์ติดต่อบริษัท
- ฉ. **การฝ่าฝืนนโยบายระหว่างประเทศ** นอกเหนือไปจากทางแก้ไขเยียวยาความเสียหายอื่น ๆ ที่สัญญาให้อนุญาตไว้ ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ที่ไม่ปฏิบัติตามข้อกำหนดใดในข้อ 14 นี้ อาจถูกห้ามมิให้เข้าร่วมใน ตลาดระหว่างประเทศที่ได้รับผลกระทบ เป็นระยะเวลาตามที่บริษัทเห็นว่าเหมาะสม การห้ามนี้อาจรวมถึงแต่ไม่จำกัด เพียงการตัดสิทธิ์ดังต่อไปนี้
1. ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) อาจไม่มีสิทธิที่จะทำการจัดจำหน่ายระหว่างประเทศหรือเป็น ผู้สนับสนุนในตลาดท้องถิ่นที่ได้รับผลกระทบ
 2. ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) และอัปไลน์ของที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) อาจไม่มีสิทธิได้รับโบนัสที่เกิดจากองค์กรความอัปไลน์ของที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ในตลาด ท้องถิ่นนั้น
 3. นอกจากนี้ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) อาจไม่ได้รับสิทธิพิเศษที่มอบให้แก่ที่ปรึกษาด้าน สุขภาพ (Wellness Advocate) ตามธรรมเนียมปฏิบัติ เช่น การประกาศเกียรติคุณในงานกิจกรรมของบริษัท หรือในสิ่งพิมพ์เผยแพร่ของบริษัท และการรับเอกสารการลงทะเบียนที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) รายใหม่ก่อนการเปิดตลาดใหม่อย่างเป็นทางการ ในทุก ๆ ตลาดเป็นระยะเวลาถึง 1 ปี โดยที่ ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ที่ไม่สามารถเข้าร่วมในตลาดแห่งหนึ่งเนื่องจากการไม่ปฏิบัติตาม ข้อ 14 ของคู่มือเกี่ยวกับนโยบายฉบับนี้ สามารถยื่นคำร้องเป็นลายลักษณ์อักษรต่อบริษัทเพื่อการอนุญาต อย่างเป็นลายลักษณ์อักษรให้เข้าร่วมตลาดนั้นได้ภายหลังจากที่สิ้นสุดระยะเวลาการห้าม
- ซ. **ไม่มีการสละสิทธิอื่น ๆ** ข้อกำหนดในข้อ 14 นี้ไม่ได้เป็นการสละเสียซึ่งสิทธิต่าง ๆ ของบริษัทตามที่กำหนดไว้ในข้อ อื่นใดของสัญญา

ข้อ 15. การชำระภาษี

- ก. **ภาษีเงินได้** ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ต้องรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียวสำหรับการเป็นนายตนเอง และภาษีเงินได้ทั้งหมดซึ่งเรียกเก็บจากรายได้ที่ได้รับในฐานะที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ของโดเทอร์รา โดยในทุกต้นปีปฏิทินถัดไป โดเทอร์ราจะมอบเอกสารแสดงรายได้เพื่อประโยชน์ในการชำระภาษีให้แก่ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) แต่ละคนซึ่งมีเงินได้ประจำปีในปีที่ผ่านมา

ข้อ 16. การเรียกร้องความรับผิดชอบในผลิตภัณฑ์

- ก. **การต่อสู้ข้อเรียกร้องโดยบริษัท** ภายใต้บังคับแห่งข้อจำกัดที่ระบุไว้ในข้อนี้ โดเทอร์ราจะปกป้องที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ทุกรายจากข้อเรียกร้องของลูกค้านี้ซึ่งอ้างการบาดเจ็บเสียหายจากการใช้ผลิตภัณฑ์หรือการบาดเจ็บเสียหายจากการใช้ผลิตภัณฑ์ที่บกพร่อง โดยที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) จะต้องแจ้งให้บริษัททราบถึงการเรียกร้องใด ๆ ดังกล่าวอย่างเป็นลายลักษณ์อักษรทันที ภายในเวลาไม่เกิน 10 วันนับแต่วันที่ที่ระบุในหนังสือจากผู้เรียกร้องดังกล่าวซึ่งอ้างการบาดเจ็บเสียหาย การไม่แจ้งให้บริษัททราบจะถือว่าการลดภาระผูกพันใด ๆ ของบริษัทเกี่ยวกับการเรียกร้องดังกล่าว ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) จะต้องอนุญาตให้บริษัทใช้ดุลยพินิจอันเด็ดขาดแต่เพียงผู้เดียวในการต่อสู้การเรียกร้องนั้น และใช้และเลือกที่ปรึกษา ทั้งนี้ โดยเป็นเงื่อนไขข้อหนึ่งของภาระผูกพันของบริษัทที่จะต้องทำการต่อสู้การเรียกร้องนั้น
- ข. **ข้อยกเว้นการรับผิดชอบใช้ค่าเสียหายให้แก่ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate)** บริษัทไม่มีภาระผูกพันที่จะต้องรับผิดชอบใช้ค่าเสียหายให้แก่ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ถ้า
1. ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ไม่ได้ปฏิบัติตามสัญญาในส่วนที่เกี่ยวข้องกับภาระผูกพันและข้อจำกัดเกี่ยวกับการจัดจำหน่ายและ/หรือการขายผลิตภัณฑ์ หรือ
 2. ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ได้ทำการแบ่งบรรจุ เปลี่ยนแปลงแก้ไข หรือใช้ผลิตภัณฑ์ในทางที่ผิด หรือทำการกล่าวอ้างหรือให้คำแนะนำเกี่ยวกับการใช้ ความปลอดภัย ประสิทธิภาพ คุณประโยชน์ หรือผลลัพธ์ซึ่งไม่ได้เป็นไปตามเอกสารกำกับที่ได้รับอนุมัติของบริษัท หรือ
 3. ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) เข้าตกลงระงับการเรียกร้อง หรือพยายามที่ตกลงระงับการเรียกร้องโดยไม่ได้รับการอนุมัติเป็นลายลักษณ์อักษรจากบริษัท

ข้อ 17. การใช้ข้อมูลของที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) โดยได้รับอนุญาต

- ก. **บัญชีรายชื่อที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate)** บัญชีรายชื่อที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) และข้อมูลการติดต่อทั้งหมดที่ได้มาจากบัญชีรายชื่อดังกล่าว ("**บัญชีรายชื่อ**") เป็นทรัพย์สินที่เป็นความลับของโดเทอร์รา บริษัทได้ทำการจัดหา รวบรวม จัดโครงสร้าง และจัดเก็บบัญชีรายชื่อโดยทุ่มเทเวลา ความพยายาม และทรัพยากรทางการเงินไปเป็นจำนวนมาก บัญชีรายชื่อทั้งในปัจจุบันและในอนาคตถือว่าเป็นสินทรัพย์ที่มีค่าในเชิงพาณิชย์และความลับทางการค้าของบริษัท บริษัทขอสงวนสิทธิ์อย่างชัดแจ้งที่จะเปิดเผยบัญชีรายชื่อและข้อมูลอื่น ๆ เกี่ยวกับที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ซึ่งบริษัทจัดเก็บไว้ และอาจปฏิเสธการเปิดเผยดังกล่าวโดยเป็นดุลยพินิจของบริษัท
- ข. **บัญชีรายชื่อเป็นความลับ** ผู้ขาย ผู้จัดหาสินค้าหรือบริการ หรือบุคคลอื่น ๆ ที่สามารถเข้าถึงบัญชีรายชื่อของที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ผ่านทางการผลิตหรือการแจกจ่ายสื่อดังกล่าว ตกลงโดยสัญญาว่ารายชื่อสำหรับการจัดส่งไปรษณีย์ (mailing list) ถือว่าเป็นความลับและมีความเป็นเจ้าของ และบริษัทห้ามอย่างชัดแจ้งมิให้ให้บัญชีรายชื่อหรือข้อมูลการติดต่อที่ได้มาจากบัญชีรายชื่อดังกล่าว เว้นแต่เพื่อวัตถุประสงค์ในการส่งเสริมธุรกิจของบริษัทเท่านั้น นอกจากนี้ บุคคลเหล่านี้ยังตกลงด้วยว่าข้อมูลดังกล่าวเป็นสิทธิของบริษัท และสื่อใด ๆ ที่เสนอต่อที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ซึ่งอาจอ้างอิงถึงบริษัทหรือแผนการของบริษัท อาจจัดทำขึ้นได้ก็ต่อเมื่อได้รับความยินยอมเป็นลายลักษณ์อักษรเป็นรายการจากบริษัทก่อนเท่านั้น
- ค. **บัญชีรายชื่อที่เฉพาะเจาะจง** บริษัทมอบรายชื่อส่วนที่จัดทำขึ้นเป็นการเฉพาะจากบัญชีรายชื่อที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ให้แก่ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) (ในส่วนที่เกี่ยวข้องกับบัญชีรายชื่อดังกล่าว จะเรียกว่า "**ผู้รับ**") โดยแต่ละส่วนของบัญชีรายชื่อที่มอบให้จะประกอบด้วยข้อมูลที่เฉพาะเจาะจงสำหรับระดับของผู้รับ และองค์การเวลานี้ไลน์ของผู้รับเท่านั้น
- ง. **ข้อจำกัดการใช้** บัญชีรายชื่อเหล่านี้มอบให้เพื่อที่ผู้รับจะนำไปใช้อย่างจำกัดแต่เพียงผู้เดียว ในการอำนวยความสะดวก การฝึกอบรม การสนับสนุน และการให้บริการแก่องค์กรเวลานี้ไลน์ของผู้รับ เพื่อที่จะส่งเสริมธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับบริษัทเท่านั้น ผู้รับแต่ละรายตกลงว่าการใช้แต่ละอย่างภายในขอบเขตที่กำหนดถือว่าเป็นข้อตกลงการอนุญาตใช้สิทธิแต่เพียงผู้เดียวที่แยกต่างหากระหว่างผู้รับและบริษัท
- จ. **บัญชีรายชื่อเป็นของบริษัท** บัญชีรายชื่อเหล่านี้จะเป็นสิทธิของบริษัทแต่เพียงผู้เดียวเสมอ และบริษัทอาจเรียกคืนและเข้าครอบครองบัญชีรายชื่อเหล่านี้ในเวลาใดก็ได้โดยเป็นดุลยพินิจของบริษัทแต่เพียงผู้เดียว ดังนั้นที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) แต่ละรายจึงตกลงดังนี้

1. จะรักษาความลับและไม่เปิดเผยบัญชีรายชื่อหรือส่วนหนึ่งส่วนใดของบัญชีรายชื่อ ต่อบุคคลภายนอกซึ่งรวมถึง แต่ไม่จำกัดเพียง ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) อื่น คู่แข่ง และสาธารณชนทั่วไป
2. จะจำกัดการใช้บัญชีรายชื่อเฉพาะภายในขอบเขตที่กำหนด เพื่อการส่งเสริมธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับโดเทอร์ราของที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ห้ามมิให้ใช้บัญชีรายชื่อเพื่อการสรรหาที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ของโดเทอร์ราสำหรับโอกาสและกิจกรรมทางการค้าอื่น ๆ
3. การใช้หรือการเปิดเผยบัญชีรายชื่อนอกเหนือไปจากที่ได้รับอนุญาตในคู่มือเกี่ยวกับนโยบายฉบับนี้ หรือเพื่อประโยชน์ของบุคคลภายนอกใด ๆ ถือว่าเป็นการใช้โดยมิชอบ การยกยอก หรือการฝ่าฝืนข้อตกลงการอนุญาตใช้สิทธิของผู้รับ ซึ่งก่อให้เกิดความเสียหายที่ไม่อาจแก้ไขได้ต่อบริษัท
4. เมื่อมีการฝ่าฝืนตามข้อนี้ ผู้รับยอมรับว่ามาตรการคุ้มครองชั่วคราวเป็นทางแก้ไขเยียวยาที่เหมาะสมตามกฎหมายที่ใช้บังคับเพื่อที่จะห้ามการใช้ดังกล่าว และผู้รับจะส่งบัญชีรายชื่อทั้งหมดที่ได้มอบให้แก่ผู้รับคืนให้แก่บริษัททันทีเมื่อมีการร้องขอจากบริษัท ภาวะผูกพันตามข้อนี้จะมีผลบังคับใช้ต่อไปภายหลังจากที่สัญญาของผู้รับสิ้นสุดลง

ฉ. **ทางแก้ไขเยียวยาความเสียหายของบริษัทสำหรับการฝ่าฝืน** บริษัทสงวนสิทธิที่จะใช้ทางแก้ไขเยียวยาความเสียหายที่เหมาะสมทั้งหมดตามกฎหมายที่ใช้บังคับ เพื่อคุ้มครองสิทธิของบริษัทในข้อมูลที่มีความเป็นเจ้าของและความลับทางการค้าซึ่งมีอยู่ในบัญชีรายชื่อตามที่ระบุข้างต้น การไม่ใช้ทางแก้ไขเยียวยาความเสียหายที่เกี่ยวข้องใด ๆ ไม่ถือว่าเป็นการสละสิทธิซึ่งสิทธิเหล่านั้น

ข้อ 18. การจำกัดความรับผิด

โดเทอร์ราไม่ได้ให้คำรับรองหรือคำยืนยัน ไม่ว่าจะอย่างชัดแจ้งหรือโดยปริยาย เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ของโดเทอร์ราที่จะจัดให้ตามคู่มือเกี่ยวกับนโยบายฉบับนี้ หรือสภาพ ความเหมาะสมในเชิงพาณิชย์ หรือความเหมาะสมเพื่อวัตถุประสงค์หรือการใช้บางอย่างหนึ่งอย่างใดโดยที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) เว้นแต่ตามที่กำหนดไว้ในคู่มือเกี่ยวกับนโยบายฉบับนี้ และตราบเท้าที่กฎหมายอนุญาต บริษัทจะไม่มี ความรับผิดต่อ

- ก. ความเสียหายพิเศษ ความเสียหายทางอ้อม ความเสียหายเกี่ยวเนื่อง ค่าเสียหายเชิงลงโทษ หรือความเสียหายที่เป็นผลสืบเนื่อง รวมถึงการสูญเสียผลกำไร ซึ่งเกิดขึ้นจากหรือเกี่ยวข้องกับการดำเนินการหรือการใช้ผลิตภัณฑ์ ซึ่งรวมถึงแต่ไม่จำกัดเพียง ความเสียหายที่เกิดจากการสูญเสียรายได้หรือผลกำไร การไม่สามารถออมหรือได้รับประโยชน์อื่น ๆ ความเสียหายต่ออุปกรณ์ และการเรียกร้องต่อที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) โดยบุคคลภายนอกใด ๆ ถึงแม้ว่าบริษัทจะได้รับแจ้งเกี่ยวกับความเป็นไปได้ที่จะเกิดความเสียหายนั้นแล้ว
- ข. ความเสียหาย (โดยไม่คำนึงถึงลักษณะ) จากการที่บริษัทล่าช้าหรือละเลยไม่ปฏิบัติตามภาระผูกพันของตนภายใต้สัญญาอันเนื่องมาจากการสาเหตุที่อยู่นอกเหนือการควบคุมตามสมควรของบริษัท หรือ
- ค. แม้จะมีข้อกำหนดอื่นใดในสัญญา ความรับผิดโดยรวมของบริษัทตามคู่มือเกี่ยวกับนโยบายฉบับนี้จะต้องไม่สูงเกินกว่าจำนวนเงินที่บริษัทได้รับจริงตามข้อกำหนดของสัญญา

ข้อ 19. มาตรการทางวินัย

- ก. **สิทธิซึ่งอยู่ภายใต้เงื่อนไขการปฏิบัติตามสัญญา** สิทธิที่ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) มีอยู่ตามสัญญาอยู่ภายใต้เงื่อนไขและบังคับแห่งการที่ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ยังคงต้องปฏิบัติตามข้อกำหนดของสัญญาต่อไป เมื่อที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ละเลยไม่ปฏิบัติตามภาระผูกพันของตนตามที่กำหนดไว้ในสัญญาแล้ว สิทธิของที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) จะสิ้นสุดลง บริษัทอาจจะละเว้นไม่ดำเนินการหากที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ไม่ปฏิบัติตามสัญญา ไม่ว่าทั้งหมดหรือบางส่วนโดยไม่เป็นการสละสิทธิซึ่งสิทธิและทางแก้ไขเยียวยาความเสียหายที่บริษัทมีอยู่ตามสัญญา
- ข. **มาตรการทางวินัยที่อาจเป็นไปได้** ถ้าที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ผ่าฝืนข้อกำหนดและเงื่อนไขใด ๆ ของสัญญา หรือดำเนินธุรกิจโดยไม่ชอบด้วยกฎหมาย ข้อฉล หลกลวง หรือขัดต่อจริยธรรม โดเทอร์ราอาจดำเนินมาตรการทางวินัยที่เห็นว่าเหมาะสม โดยเป็นดุลยพินิจของโดเทอร์ราแต่เพียงผู้เดียว มาตรการทางวินัยที่อาจเป็นไปได้แก่
1. การออกคำเตือนหรือการว่ากล่าวตักเตือนโดยวาจาและ/หรือเป็นลายลักษณ์อักษรต่อที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate)
 2. การติดตามพฤติกรรมของที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) อย่างใกล้ชิดตลอดระยะเวลาหนึ่งเพื่อให้มั่นใจถึงการปฏิบัติหน้าที่ตามสัญญา
 3. การกำหนดให้ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ให้การรับรองเพิ่มเติมแก่บริษัทว่าที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) จะปฏิบัติตามสัญญา คำรับรองเพิ่มเติมอาจรวมถึงการกำหนดให้ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ต้องดำเนินการบางอย่างเพิ่มเพื่อบรรเทาหรือแก้ไขการไม่ปฏิบัติตามสัญญา
 4. การปฏิเสธหรือระงับสิทธิพิเศษที่บริษัทให้เป็นครั้งคราว หรือการยุติการปฏิบัติตามภาระผูกพันของบริษัทภายใต้สัญญา รวมถึงแต่ไม่จำกัดเพียง รางวัล การประกาศเกียรติคุณในงานกิจกรรมบริษัท หรือสิ่งพิมพ์เผยแพร่ของบริษัท การเข้าร่วมในกิจกรรมที่บริษัทสนับสนุน การส่งคำสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ การส่งเสริมการขายภายในแผนการจ่ายผลตอบแทนจากการขาย การเข้าถึงข้อมูลของบริษัท หรือการเข้าร่วมในโครงการหรือโอกาสอื่นของบริษัท
 5. การหยุดหรือจำกัดการจ่ายโบนัสจากยอดขายทั้งหมดหรือบางส่วนของที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) หรือองค์กรของที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate)

6. การกำหนดค่าปรับ ซึ่งอาจเรียกเก็บทันที หรือหักจากเช็คค่าโบนัสหรือคอมมิชชั่นในอนาคต
7. การปรับองค์กรของที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ไม่ว่าทั้งหมดหรือบางส่วน
8. การปรับสถานภาพของที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate)
9. การพักงานของที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ซึ่งอาจมีผลเป็นการยกเลิกหรือปรับเงื่อนไขหรือข้อจำกัดต่าง ๆ
10. การยกเลิกการเป็นตัวแทนจำหน่ายของที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) และ
11. การร้องขอมาตรการคุ้มครองชั่วคราวหรือการแก้ไขเยียวยาความเสียหายอื่น ๆ ตามกฎหมาย

ค. การตรวจสอบ ขั้นตอนดังต่อไปนี้จะนำมาใช้บังคับเมื่อโดเทอร์ราทำการตรวจสอบการฝ่าฝืนสัญญาที่ถูกกล่าวหา

1. บริษัทจะบอกกล่าวโดยวาจา และ/หรือส่งคำบอกกล่าวเป็นลายลักษณ์อักษรเกี่ยวกับข้อกล่าวหาการฝ่าฝืนสัญญาแก่ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) โดยที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) แต่ละรายตกลงว่าความสัมพันธ์ระหว่างที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) กับบริษัทเป็นความสัมพันธ์ทางสัญญาทั้งสิ้น ดังนั้น บริษัทจะไม่ยอมรับการเรียกร้องใด ๆ โดยที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ว่าความสัมพันธ์นั้นเป็นความสัมพันธ์กึ่งสัญญา (quasi-contractual) หรือเกิดขึ้นโดยปริยายจากการปฏิบัติหรือการดำเนินการอย่างต่อเนื่อง หรือได้รับอนุญาตโดยวาจาจากพนักงานของบริษัท โดยขัดกับข้อกำหนดของสัญญา หรือเป็นความสัมพันธ์โดยปริยายตามข้อเท็จจริง
2. ในกรณีที่มีการส่งคำบอกกล่าวเป็นลายลักษณ์อักษร บริษัทจะให้โอกาสแก่ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) เป็นเวลา 10 วันทำการนับแต่วันที่ส่งหนังสือบอกกล่าว เพื่อที่ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) อาจยื่นข้อมูลทั้งหมดที่เกี่ยวข้องกับเหตุการณ์เพื่อการพิจารณาทบทวนโดยบริษัท บริษัทขอสงวนสิทธิ์ที่จะห้ามกิจกรรม (เช่น การส่งคำสั่งซื้อ การแนะนำสมาชิก การแก้ไขข้อมูลของที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) การรับโบนัส ฯลฯ) ของการเป็นตัวแทนจำหน่ายที่เกี่ยวข้องนับตั้งแต่ส่งคำบอกกล่าว จนกระทั่งมีคำตัดสินเป็นที่สุดจากบริษัท
3. บริษัทจะทำการตัดสินเป็นที่สุดเกี่ยวกับทางแก้ไขเยียวยาความเสียหายที่เหมาะสม ซึ่งอาจรวมถึงการบอกเลิกสัญญากับที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) โดยอยู่บนพื้นฐานของข้อมูลที่ได้รับจากแหล่งข้อมูล

หรือจากการที่บริษัทตรวจสอบคำแถลงและข้อเท็จจริง ประกอบกับข้อมูลที่ยื่นต่อบริษัทในระหว่างระยะเวลาการตอบข้อซักถาม บริษัทจะแจ้งให้ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ทราบถึงการตัดสินใจของบริษัททันที ทางแก้ไขเยียวยาความเสียหายใด ๆ จะมีผลบังคับ ณ วันที่ส่งคำบอกกล่าวการตัดสินใจของบริษัท

4. หากมีการร้องขอจากบริษัท จะต้องมีการให้ข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวกับการอุทธรณ์การตัดสินใจของบริษัท และนโยบายการระงับข้อพิพาทของบริษัทที่ระบุในข้อ 22.ค

- ง. **การบอกเลิกสัญญา** ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) อาจบอกเลิกสัญญาในเวลาใด ๆ และด้วยเหตุผลใดก็ตาม โดยส่งคำบอกกล่าวเป็นลายลักษณ์อักษรแจ้งความประสงค์ที่จะบอกเลิกสัญญาถึงบริษัท ห้ามมิให้บุคคลที่ถูกยกเลิกการเป็นตัวแทนจำหน่ายลงทะเบียนเป็นที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) อีกครั้งภายในหกเดือนนับแต่วันที่ทำการครั้งสุดท้ายถ้าที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ดังกล่าวมีตำแหน่งพรีเมียร์ (Premier) หรือต่ำกว่า แต่ถ้าที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) มีตำแหน่งซิลเวอร์ (Silver) หรือสูงกว่า บุคคลนั้นจะต้องรอเป็นเวลา 12 เดือนก่อนที่จะลงทะเบียนเป็นที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) กับโดเทอราอีกครั้งได้ โดยคำว่า "กิจกรรม" รวมถึง แต่ไม่จำกัดเพียง การซื้อผลิตภัณฑ์ การสรรหาที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) หรือการได้รับคอมมิชชั่น ภาวะผูกพันทั้งหมดที่เกี่ยวข้องกับการเก็บรักษาข้อมูลเป็นความลับ และเครือข่ายที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) จะมีผลบังคับใช้ต่อไปภายหลังจากที่สัญญาสิ้นสุดลง รวมถึงแต่ไม่จำกัดเพียงภาวะผูกพันที่กำหนดไว้ในข้อ 12 และข้อ 17
- จ. **การสมัครใจบอกเลิกสัญญา** เมื่อการเป็นตัวแทนจำหน่ายถูกยกเลิกด้วยความสมัครใจ บัญชีจะอยู่ในสถานะพักเป็นระยะเวลา 12 เดือนนับแต่วันที่ทำการครั้งสุดท้าย ภายหลังจากระยะเวลาดังกล่าว บัญชีจะถูกยกเลิกอย่างแท้จริงและตัดออกจากผังเครือขาย (genealogy tree) กล่าวอีกอย่างหนึ่งคือ บัญชีพักจะยังคงอยู่ในผังเครือขายต่อไปในระหว่างระยะเวลาการพักโดยไม่มีการโยกย้าย (roll-up) ดาวน์ไลน์ขึ้นมา อย่างไรก็ตาม เนื่องจากการรวบรวมชั้นในแผนการจ่ายผลตอบแทนจากการขาย ยอดซื้อจะถูกโยกขึ้นผ่านที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ที่ถูกพัก ซึ่งทำให้มีการจ่ายค่าตอบแทนอย่างสูงสุด
- ฉ. **การไม่แอ็คทีฟ** บริษัทจะยกเลิกการเป็นตัวแทนจำหน่าย ถ้าการเป็นตัวแทนจำหน่ายนั้นไม่แอ็คทีฟ หรือถ้ามิได้มีการชำระค่าธรรมเนียมการต่ออายุรายปี
- ช. **การกระทำของผู้สมัครร่วมมีผลผูกพันการเป็นตัวแทนจำหน่าย** การกระทำของผู้สมัครหรือผู้สมัครร่วมในการเป็นตัวแทนจำหน่าย หรือคู่สมรส หรือหุ้นส่วนของที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) มีผลต่อการเป็นตัวแทนจำหน่ายและทางแก้ไขเยียวยาความเสียหายใด ๆ ซึ่งรวมถึงการบอกเลิกสัญญาที่จำเป็นอันเนื่องจากการกระทำดังกล่าว อาจมีผลต่อการเป็นตัวแทนจำหน่ายโดยทั่วกัน

- ซ. **ระยะเวลาของการเรียกร้อง** บริษัทจะไม่พิจารณาการฝ่าฝืนข้อกำหนดและเงื่อนไขของสัญญาที่บริษัทไม่ได้รับแจ้ง ภายใน 2 ปีนับตั้งแต่มีการฝ่าฝืนที่ถูกกล่าวอ้าง การไม่รายงานการฝ่าฝืนภายในระยะเวลา 2 ปีจะมีผลให้บริษัทไม่ดำเนินการตามข้อกล่าวอ้างเพื่อป้องกันมิให้ข้อเรียกร้องที่พ้นกำหนดเวลาไปแล้วนั้นแทรกแซงกิจกรรมทางธุรกิจของการเป็นตัวแทนจำหน่าย รายงานการฝ่าฝืนทั้งหมดจะต้องทำเป็นลายลักษณ์อักษรและส่งถึงฝ่ายกฎหมายของโดเทอร์รา
- ฅ. **การดำเนินการต่อที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate)** บริษัทอาจดำเนินการต่อที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ตามที่ระบุในข้อ 19 ของคู่มือเกี่ยวกับนโยบายฉบับนี้ และส่วนอื่นใดของสัญญาหากบริษัท พิจารณาว่าพฤติกรรมของที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) หรือพฤติกรรมของผู้ที่เข้าร่วมการเป็นตัวแทนจำหน่าย เป็นอันตราย ทำลาย หรือก่อความเสียหายต่อความเป็นอยู่ที่ดีหรือชื่อเสียงของการเป็นตัวแทนจำหน่ายหรือบริษัท ทั้งนี้ เป็นดุลยพินิจของบริษัทแต่เพียงผู้เดียว

ข้อ 20. การเปลี่ยนแปลงสัญญา

- ก. การแก้ไขเพิ่มเติมเมื่อได้ให้คำบอกกล่าวเป็นเวลา 30 วัน โดเทอร์ราขอสงวนสิทธิ์อย่างชัดแจ้งที่จะทำการแก้ไขเพิ่มเติมหรือเปลี่ยนแปลงสัญญาและ/หรือแผนการจ่ายผลตอบแทนจากการขาย เมื่อได้ให้คำบอกกล่าวเป็นลายลักษณ์อักษรล่วงหน้า 30 ในสิ่งพิมพ์เผยแพร่ของบริษัท หรือโดยทางไปรษณีย์ หรือการเผยแพร่ทางออนไลน์บนเว็บไซต์ของบริษัท โดยที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ตกลงว่าเมื่อครบกำหนด 30 วันหลังจากการเผยแพร่คำบอกกล่าวนั้น การแก้ไขเพิ่มเติมหรือเปลี่ยนแปลงใด ๆ จะมีผลบังคับใช้เป็นข้อกำหนดที่สมบูรณ์และมีผลผูกพันระหว่างบริษัทกับที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ของบริษัท และรวมอยู่ในสัญญาและ/หรือแผนการจ่ายผลตอบแทนจากการขายโดยอัตโนมัติ ด้วยการเป็นที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) หรือเข้าร่วมในกิจกรรมการเป็นตัวแทนจำหน่ายต่อไป รวมถึงการซื้อผลิตภัณฑ์ การสรรหาที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) หรือการรับคอมมิชชั่น ภายหลังจากที่การแก้ไขเพิ่มเติมหรือเปลี่ยนแปลงมีผลบังคับใช้ ถือว่าที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ตกลงยอมรับสัญญาและ/หรือแผนการจ่ายผลตอบแทนจากการขายฉบับใหม่
- ข. ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ผูกพันตามการแก้ไขเพิ่มเติม ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) จะผูกพันตามการแก้ไขเพิ่มเติมคู่มือเกี่ยวกับนโยบายฉบับนี้ สัญญา และ/หรือแผนการจ่ายผลตอบแทนจากการขาย เมื่อได้มีการแจ้งการแก้ไขเพิ่มเติมผ่านทางช่องทางการติดต่อสื่อสารที่เป็นทางการของโดเทอร์รา ซึ่งรวมถึง เว็บไซต์ของบริษัท อีเมล จดหมายข่าว และสิ่งพิมพ์เผยแพร่อื่นใด หรือไปรษณีย์ที่ส่งถึงที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) การส่งซื้อผลิตภัณฑ์หรือการรับคอมมิชชั่นเป็นการยืนยันว่าที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ตกลงยอมรับสัญญาและการแก้ไขเพิ่มเติมใด ๆ อย่างต่อเนื่อง และเป็นการตกลงที่จะผูกพันตนตามสัญญา

ข้อ 21. ผู้สืบทิตและการเรียกร้อง

- ก. **ผลผูกพันและผลประโยชน์ที่ต่อเนื่อง** สัญญามีผลผูกพันและเป็นไปเพื่อประโยชน์ของคู่สัญญา และผู้สืบทิตและผู้รับโอนของคู่สัญญา
- ข. **การโอนสถานะการเป็นตัวแทนจำหน่าย** ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) อาจจำหน่าย ขาย โอน หรือมอบสิทธิการเป็นตัวแทนจำหน่ายของตนโดยวิธีการใด ๆ ที่ได้รับอนุญาตโดยสัญญาและกฎหมายที่ใช้บังคับ (รวมถึงการขาย การให้ หรือการทำพินัยกรรม) ด้วยความยินยอมเป็นลายลักษณ์อักษรล่วงหน้าจากบริษัท เว้นแต่ตามที่ระบุไว้เป็นอย่างอื่นในคู่มือเกี่ยวกับนโยบายฉบับนี้ โดยสินทรัพย์ใด ๆ ซึ่งอยู่ในรูปแบบของสิทธิเรียกร้องการชดเชยค่าเสียหายหรือการปฏิบัติตามภาระผูกพันตามสัญญาจากหรือโดยบริษัท จะไม่ถูกรับรู้เป็นสินทรัพย์ของผู้รับโอนในบันทึกของบริษัท จนกว่าบริษัทจะได้รับคำบอกกล่าวการโอนอย่างเป็นทางการเป็นลายลักษณ์อักษร และได้ให้การอนุมัติเป็นลายลักษณ์อักษรอย่างเป็นทางการ ทั้งนี้ การเป็นตัวแทนจำหน่ายที่ถูกโอนต้องอยู่ภายใต้บังคับแห่งมาตรการแก้ไขเยียวยาความเสียหายทั้งปวงภายใต้สัญญา ตามที่อาจเกิดขึ้นก่อนหน้าการโอนนั้น
1. การให้ การขาย การโอน การมอบสิทธิ หรือการจำหน่ายอื่น ๆ ซึ่งการเป็นตัวแทนจำหน่ายจะก่อให้เกิดการเป็นตัวแทนจำหน่ายเครือข่ายใหม่ การเป็นตัวแทนจำหน่ายใหม่จะเข้าแทนที่การเป็นตัวแทนจำหน่ายเดิมในทางองค์กร โดยยอดลูกหนี้การค้า คะแนนส่วนบุคคล (personal volume) คะแนน LRP (LRP points) และวันเข้าเป็นสมาชิก (enrollment date) จะยังคงเป็นของการเป็นตัวแทนจำหน่ายเดิมเว้นแต่บริษัทตกลงเป็นอย่างอื่นโดยชัดแจ้งเป็นลายลักษณ์อักษร
 2. เพื่อวัตถุประสงค์ในการลงทะเบียนเป็นที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) อีกครั้ง การให้ การขาย การโอน หรือการมอบสิทธิจะถือว่าเป็นการบอกเลิกสัญญาในส่วนของผู้อนุญาต กล่าวคือ ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ที่ทำการให้ ขาย ส่งมอบ หรือโอนโดยวิธีการอื่นซึ่งการเป็นตัวแทนจำหน่ายของตนจะต้องรอไปอีก 6 เดือน (หากอยู่ในตำแหน่งพรีเมียร์ (Premier) หรือต่ำกว่า) หรือ 12 เดือน (หากอยู่ในตำแหน่งซิลเวอร์ (Silver) หรือสูงกว่า) นับแต่วันที่บอกเลิกสัญญาอย่างเป็นทางการ (หรือวันที่ข้อผิดพลาดครั้งสุดท้าย ถ้าเกิดขึ้นก่อนวันที่บอกเลิกสัญญาหรือโอน) จึงจะลงทะเบียนได้อีกครั้ง และห้ามมิให้ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ทำการขาย ส่งมอบ มอบ หรือโอนโดยวิธีการอื่นซึ่งสิทธิใด ๆ ตามสัญญาให้แก่บุคคลหรือนิติบุคคลใด โดยไม่ได้รับความยินยอมเป็นลายลักษณ์อักษรล่วงหน้าอย่างชัดแจ้งจากบริษัท โดยที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) อาจมอบหมายความรับผิดชอบของตนได้ แต่ยังคงต้องรับผิดชอบในการตรวจสอบว่าได้มีการปฏิบัติตามสัญญาและกฎหมายที่ใช้บังคับอยู่ และบุคคลที่ทำงานให้กับหรือเพื่อที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) โดยเป็นส่วนหนึ่งของการเป็นตัวแทนจำหน่ายของที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) จะต้องทำงานโดยอยู่ภายใต้การกำกับดูแลโดยตรงของที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) เท่านั้น

- ค. การสืบสิทธิในการเป็นตัวแทนจำหน่าย ในกรณีผู้ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) เสียชีวิตหรือตกเป็นผู้ไร้ความสามารถ องค์กรของที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) จะโอนไปยังผู้สืบสิทธิโดยชอบด้วย กฎหมายของที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ตามกฎหมายที่เกี่ยวข้อง ในกรณีที่ผู้สืบสิทธิมีรหัสสมาชิกอยู่แล้ว ผู้สืบสิทธิต้องแจ้งบริษัทและได้รับหนังสือยินยอมเป็นลายลักษณ์อักษรจากบริษัท การห้ามมีส่วนได้เสียในการเป็นตัวแทนจำหน่ายหลายเครือข่ายในเวลาเดียวกัน ที่ระบุในข้อ 4 ณ จะถูกยกเว้นในการนำมาใช้ในข้อกำหนดข้อนี้ ผู้สืบสิทธิควรแจ้งให้บริษัททราบถึงกรณีดังกล่าวอย่างเป็นทางการเป็นลายลักษณ์อักษรทันที และมอบเอกสารที่เหมาะสม
- จ. การเป็นตัวแทนจำหน่ายในระหว่างการสืบสิทธิ ในระหว่างขั้นตอนการหย่าหรือการเลิกกิจการ คู่กรณีอาจใช้วิธีการดำเนินงานอย่างหนึ่งอย่างใดดังต่อไปนี้
1. คู่กรณีฝ่ายหนึ่งอาจดำเนินการการเป็นตัวแทนจำหน่ายตามการโอนอย่างเป็นทางการเป็นลายลักษณ์อักษร ด้วยความยินยอมของคู่กรณีอีกฝ่ายหนึ่ง โดยคู่สมรส ผู้ถือหุ้น หรือหุ้นส่วนที่ถอนตัวจะให้อำนาจแก่บริษัทในการติดต่อกับคู่สมรสอีกฝ่ายหนึ่ง หรือผู้ถือหุ้น หรือหุ้นส่วนที่ไม่ได้ถอนตัวได้โดยตรงแต่เพียงผู้เดียว
 2. คู่กรณีอาจดำเนินการการเป็นตัวแทนจำหน่ายร่วมกันต่อไปบนหลักการ "การดำเนินธุรกิจตามปกติ" โดยที่ค่าตอบแทนทั้งหมดที่จ่ายโดยบริษัท จะจ่ายในชื่อร่วมของที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) หรือในชื่อขององค์กร ซึ่งคู่กรณีอาจตกลงแบ่งกันเองได้อย่างอิสระ
- ข. การเป็นตัวแทนจำหน่ายไม่สามารถแบ่งแยกได้ ไม่ว่าในกรณีใดก็ตาม จะต้องไม่มีการแบ่งแยกองค์กรของคู่สมรสที่หย่ากัน หรือธุรกิจที่เลิกกิจการ ในทำนองเดียวกัน ไม่ว่าในกรณีใดก็ตามบริษัทจะไม่ออกเช็คโบนัสโดยแบ่งให้ระหว่างคู่สมรสที่หย่ากัน หรือที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ที่เลิกกิจการ บริษัทจะรับรู้การเป็นองค์กรเดียวเท่านั้น และในแต่ละรอบการจ่ายคอมมิชชั่น บริษัทจะออกเช็คโบนัสเพียงฉบับเดียวให้กับการเป็นตัวแทนจำหน่ายเครือข่ายหนึ่ง บริษัทจะออกเช็คให้แก่บุคคลหรือนิติบุคคลเดียวกันเท่านั้น หากบุคคลที่จะหย่าหรือเลิกกิจการไม่สามารถระบุข้อพิพาทเกี่ยวกับโบนัสและสิทธิในกิจการที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) อาจถูกบังคับยกเลิกการเป็นที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate)
- ค. กระบวนพิจารณาทางศาล ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ที่เกี่ยวข้องในกระบวนพิจารณาทางศาลเกี่ยวกับสิทธิหรือการจัดการการเป็นตัวแทนจำหน่ายอยู่ภายใต้ภาระผูกพันที่จะต้องแจ้งต่อศาลว่าการเป็นตัวแทนจำหน่ายไม่สามารถแบ่งแยกได้ และบริษัทจะไม่แบ่งแยกองค์กรหรือเช็คโบนัส ทั้งนี้ คำสั่งเป็นที่สุดจะต้องกำหนดสิทธิในการเป็นตัวแทนจำหน่ายไว้อย่างชัดเจน
- ด. ระยะเวลาการรอที่จะลงทะเบียนอีกครั้ง ถ้าที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ที่เป็นคู่สมรสเดิมหรือนิติบุคคลเดิมได้สูญเสียซึ่งสิทธิทั้งปวงในการเป็นตัวแทนจำหน่ายเดิมของตนแล้ว ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) จะมีอิสระในการสมัครกับผู้สนับสนุนรายใดที่ตนเลือกก็ได้ตราบเท่าที่ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ได้ปฏิบัติตามข้อกำหนดระยะเวลาการรอตามที่ระบุในข้อ 21.ข.2 แล้ว อย่างไรก็ตาม ในกรณีดังกล่าว คู่

สมรสหรือหุ้นส่วนนั้นจะไม่มีสิทธิในที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) รายใด ๆ ในองค์กรเดิมของตน หรือ
ลูกค้าเดิม และจะต้องพัฒนาธุรกิจขึ้นใหม่โดยวิธีการเดียวกับที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) รายใหม่
อื่นๆ

ข้อ 22. ข้อกำหนดเบื้องต้น

- ก. **การสละสิทธิ์** การสละสิทธิ์โดยโดเทอร์ราในกรณีที่มีการฝ่าฝืนข้อกำหนดใดของสัญญา จะต้องทำเป็นลายลักษณ์อักษร และจะไม่ถือว่าเป็นการสละสิทธิ์สำหรับการฝ่าฝืนที่เกิดขึ้นในภายหลังหรือการฝ่าฝืนเพิ่มเติมใด ๆ ด้วย การที่บริษัทไม่ใช้สิทธิหรือสิทธิพิเศษใด ๆ ตามสัญญา จะไม่มีผลเป็นการสละสิทธิหรือสิทธิพิเศษนั้น
- ข. **สัญญา**
1. สัญญานี้เป็นการแสดงความเข้าใจและความตกลงเป็นที่สุดระหว่างบริษัทและที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ในเรื่องทั้งปวงที่เกี่ยวข้องกับสัญญา และใช้บังคับแทนความตกลงหรือความเข้าใจทั้งปวง (โดยวาจาและที่เป็นลายลักษณ์อักษร) ซึ่งมีขึ้นก่อนหน้าและในเวลาเดียวกันนี้ระหว่างคู่สัญญา สัญญานี้เป็นการยกเลิกบันทึกย่อ บันทึก การสาริต การปรึกษาหารือ และรายละเอียดที่เกี่ยวข้องกับเนื้อหาของสัญญาซึ่งมีขึ้นก่อนหน้าทั้งหมด ห้ามมิให้เปลี่ยนแปลงหรือแก้ไขเพิ่มเติมสัญญา เว้นแต่ตามที่กำหนดไว้ในสัญญา การมีอยู่ของสัญญาจะต้องไม่ถูกโต้แย้งโดยหลักฐานของความตกลงโดยวาจาหรือเป็นลายลักษณ์อักษรที่อ้างว่ามีขึ้นก่อนหน้าหรือในเวลาเดียวกัน
 2. หากมีความขัดแย้งระหว่างข้อกำหนดของสัญญาและคำรับรองโดยวาจาที่พนักงานคนใดให้แก่ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) รายใด ให้บังคับตามเงื่อนไขและข้อกำหนดที่เป็นลายลักษณ์อักษรอย่างชัดเจนของสัญญา
- ค. **การระงับข้อพิพาท** ถ้ามีข้อพิพาท การเรียกร้อง ปัญหา หรือความขัดแย้งที่เกิดขึ้นจากหรือเกี่ยวข้องกับสัญญาหรือการละเมิดสัญญา คู่สัญญาจะใช้ความพยายามอย่างดีที่สุดในการระงับข้อพิพาท การเรียกร้อง ปัญหาหรือความขัดแย้งดังกล่าว ในการนี้ คู่สัญญาจะปรึกษาหารือและเจรจาต่อรองกันโดยสุจริต และพยายามตกลงวิธีแก้ไขที่ยุติธรรมและเป็นธรรมซึ่งเป็นที่ยอมรับของคู่สัญญาทั้งสองฝ่ายโดยตระหนักถึงผลประโยชน์ร่วมกัน ถ้าคู่สัญญาไม่สามารถตกลงวิธีการแก้ไขดังกล่าวภายในระยะเวลา 60 วัน คู่สัญญาจะดำเนินการอนุญาโตตุลาการ คู่สัญญาจะต้องเสนอข้อพิพาท ความขัดแย้ง หรือการเรียกร้องใด ๆ ที่เกิดขึ้นจากหรือเกี่ยวข้องกับสัญญานี้ รวมถึงการฝ่าฝืน การบอกเลิก การบังคับ การตีความ ความสมบูรณ์ การแปลความหมาย และการปฏิบัติตามสัญญา ต่ออนุญาโตตุลาการเพื่อการชี้ขาดเป็นที่สุดตามข้อบังคับอนุญาโตตุลาการของศูนย์อนุญาโตตุลาการไทย (Thailand Arbitration Center หรือ THAC) ซึ่งใช้บังคับในขณะนั้น ภายใต้การจัดการของศูนย์อนุญาโตตุลาการไทย คู่สัญญาอาจยื่นคำชี้ขาดของอนุญาโตตุลาการต่อศาลแห่งใดที่มีเขตอำนาจได้ ข้อตกลงอนุญาโตตุลาการนี้จะมีผลบังคับใช้ต่อไปภายหลังจากที่สัญญาสิ้นสุดลงหรือครบกำหนด

แม้จะมีข้อกำหนดว่าด้วยการระงับข้อพิพาท ไม่มีข้อกำหนดใดในคู่มือเกี่ยวกับนโยบายฉบับนี้ซึ่งห้ามมิให้โดเทอร์รา ยื่นขอรับหมายอายัด คำสั่งคุ้มครองชั่วคราว คำสั่งคุ้มครองก่อนมีคำพิพากษา คำสั่งคุ้มครองถาวร หรือมาตรการ คุ้มครองอื่นเพื่อคุ้มครองและปกป้องส่วนได้เสียของโดเทอร์ร่าก่อนหน้านี้ ในระหว่าง หรือภายหลังจากการไกล่เกลี่ย หรือกระบวนการพิจารณาอื่นใด

- ง. **คดีความและการเรียกร้อง** เพื่อที่จะคุ้มครองโดเทอร์ร่า สิทธิทรัพย์สินของโดเทอร์ร่า และชื่อเสียงของโดเทอร์ร่า จากการเรียกร้องหรือข้อพิพาทใด ๆ ที่เกิดจากบุคคลภายนอก (บุคคลที่มีชื่อ Wellness Advocate) หากที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) รายใดถูกดำเนินคดีเนื่องจากการละเมิดสิทธิที่มีความเป็นเจ้าของใด ๆ ของบุคคลภายนอก (ซึ่งมีชื่อ Wellness Advocate) ที่เกิดขึ้นจากสิทธิของบริษัท หรือหากที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ตกอยู่ภายใต้การเรียกร้องหรือคดีความใดซึ่งเกี่ยวข้องกับพฤติกรรมที่เกี่ยวกับธุรกิจของที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ดังกล่าว หรือการกระทำอื่นใดซึ่งมีผลกระทบในทางลบโดยตรงหรือโดยอ้อมต่อบริษัท ชื่อเสียงของบริษัท หรือสิทธิที่จับต้องได้หรือจับต้องไม่ได้ใด ๆ ของบริษัท หรือทำให้บริษัท ชื่อเสียงของบริษัท หรือสิทธิที่จับต้องได้หรือจับต้องไม่ได้ใด ๆ ของบริษัทตกอยู่ในความเสี่ยง ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ที่ได้รับผลกระทบจะต้องแจ้งต่อบริษัททันที บริษัทอาจดำเนินการใด ๆ ที่บริษัทเห็นว่าจำเป็น (รวมถึง แต่ไม่จำกัดเพียง การควบคุมคดีความและการปรึกษาหารือเพื่อระงับข้อพิพาทที่เกี่ยวข้องกับคดีความ) เพื่อที่จะคุ้มครองบริษัท ชื่อเสียงของบริษัท และทรัพย์สินที่จับต้องได้และจับต้องไม่ได้ของบริษัท ด้วยค่าใช้จ่ายของบริษัทเอง และเมื่อได้ให้คำบอกกล่าวตามสมควร ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) จะต้องไม่ดำเนินการที่เกี่ยวข้องกับการเรียกร้องและคดีความดังกล่าว เว้นแต่บริษัทให้ความยินยอม ทั้งนี้บริษัทจะไม่ปฏิเสธการให้ความยินยอมโดยไม่มีเหตุผลสมควร
- จ. **กฎหมายที่ใช้บังคับ/เขตอำนาจศาล** สัญญานี้อยู่ภายใต้บังคับแห่งกฎหมายของประเทศไทย คู่สัญญายอมรับเขตอำนาจจำเพาะของศาลในประเทศไทย เพื่อการร้องขอการเยียวยาตามหลักความเป็นธรรม และ/หรือการบังคับคำชี้ขาดของอนุญาโตตุลาการ
- ฉ. **ข้อกำหนดส่วนที่เป็นโมฆะแยกจากส่วนที่สมบูรณ์** ข้อกำหนดใดของสัญญาซึ่งเป็นที่ต้องห้าม เป็นโมฆะโดยคำสั่งศาล หรือใช้บังคับไม่ได้ในเขตอำนาจใด จะไม่สมบูรณ์เพียงเท่าที่ต้องห้าม เป็นโมฆะ หรือใช้บังคับไม่ได้ในเขตอำนาจนั้น หรือเฉพาะภายในเขตอำนาจนั้นเท่านั้น ข้อกำหนดของสัญญาซึ่งเป็นที่ต้องห้าม เป็นโมฆะโดยคำสั่งศาล หรือใช้บังคับไม่ได้ จะไม่ทำให้ข้อกำหนดอื่นใดของสัญญากลายเป็นไม่สมบูรณ์หรือใช้บังคับไม่ได้ด้วย นอกจากนี้ ข้อกำหนดดังกล่าวของสัญญาจะไม่กลายเป็นไม่สมบูรณ์หรือใช้บังคับไม่ได้ในเขตอำนาจอื่นใดด้วย
- ช. **เหตุสุดวิสัย** คู่สัญญาไม่ต้องรับผิดชอบต่อการไม่ปฏิบัติหรือความล่าช้าในการปฏิบัติตามภาระผูกพันใด ๆ ภายใต้อายุเกี่ยวกับนโยบายฉบับนี้ซึ่งเกิดขึ้นจากเหตุสุดวิสัย น้ำท่วม ไฟไหม้ สงคราม หรือศัตรูของประชาชน

- ซ. **หัวข้อ** หัวข้อของสัญญาใส่ไว้เพื่อความสะดวกในการอ้างถึงเท่านั้น และไม่จำกัดหรือกระทบต่อเงื่อนไขหรือข้อกำหนดใด ๆ ของสัญญา
- ฅ. **คำบอกกล่าว** เว้นแต่กำหนดไว้เป็นอย่างอื่นในสัญญา คำบอกกล่าวหรือการติดต่ออื่นใดที่จำเป็นหรืออนุญาตให้ส่งได้ตามสัญญา จะต้องทำเป็นลายลักษณ์อักษร และส่งโดยให้คนนำส่งโดยตรง หรือส่งทางโทรสารหรือทางไปรษณีย์รับรอง (หรือลงทะเบียน) ชั้นหนึ่ง หรือไปรษณีย์ด่วน และให้ถือว่าได้มีการส่งคำบอกกล่าวในเวลาที่จะส่งโดยให้คนนำส่งโดยตรง หรือถ้าส่งทางโทรสาร ในเวลา 1 วันหลังจากวันที่ของโทรสารนั้น หรือถ้าส่งทางไปรษณีย์ในเวลา 5 วันหลังจากวันที่ฝากส่งไปยังที่อยู่ของสำนักงานใหญ่ของบริษัท หรือที่อยู่ของที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) ที่ให้ไว้ในสัญญาการเป็นที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) เว้นแต่บริษัทได้รับคำบอกกล่าวการเปลี่ยนที่อยู่ ทั้งนี้ เว้นแต่กำหนดไว้เป็นอย่างอื่นในสัญญา และบริษัทจะมีสิทธิใช้โปรแกรมการส่งเมล (mailer) เว็บไซต์บริษัท หรือช่องทางการสื่อสารทั่วไปอื่น ๆ กับที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) เพื่อเป็นทางเลือกของวิธีการส่งคำบอกกล่าวตามข้อนี้