



นโยบายและระเบียบปฏิบัติ

(มีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 1 ตุลาคม 2561)

4ไลฟ์
นโยบายและระเบียบปฏิบัติ
(มีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 1 ตุลาคม 2561)

สารบัญ

1. คำนำ	6
1.1 นโยบายที่ควรรวมอยู่ในใบสมัครและสัญญาผู้จำหน่าย	
1.2 วัตถุประสงค์ของนโยบาย	
1.3 การเปลี่ยนแปลงในสัญญาผู้จำหน่าย, นโยบาย, แผนโลโก้รีเวิร์ด และรายการราคาสินค้า	
1.4 ความล่าช้า	
1.5 การมีผลบังคับใช้ของนโยบายและข้อบัญญัติ	
1.6 ชื่อต่างๆไม่ใช่สาระสำคัญ	
1.7 การไม่ใช้สิทธิ์	
2. การเข้ามาเป็นผู้จำหน่าย	7
2.1 การขอเข้ามาเป็นผู้จำหน่าย	
2.2 การลงทะเบียนผู้จำหน่ายรายใหม่	
2.3 ผลประโยชน์ของผู้จำหน่าย	
2.4 เอกสารและคำสมัคร	
3. การดำเนินธุรกิจ 4ไลฟ์	8
3.1 ระบบการตลาดและการฝึกอบรม	
3.2 การโฆษณา	
3.3 การมีส่วนร่วมในกิจกรรมการตลาดของสำนักงานใหญ่ 4ไลฟ์	
3.4 เทคนิคการทำตลาดทางโทรศัพท์	
3.5 เครื่องหมายการค้าและลิขสิทธิ์	
3.6 สื่อมวลชนและคำถามสื่อมวลชน	
3.7 ผู้จำหน่ายประเภทนิติบุคคล	
3.8 การเปลี่ยนแปลงธุรกิจ 4ไลฟ์	
3.9 การเพิ่มและการถอดถอนผู้สมัครร่วม	
3.10 การจัดการสภาพความเป็นผู้จำหน่าย	
3.11 การเปลี่ยนตัวผู้สนับสนุน	
3.12 การยกเลิกและสมัครใหม่	
3.13 การขอใช้สำหรับการอวดอ้างหรือการกระทำที่ไม่ได้รับอนุญาต	
3.14 การอวดอ้างสินค้า	
3.15 การอวดอ้างรายได้	
3.16 ร้านค้า	
3.17 งานแสดงสินค้า, นิทรรศการ และเวทีการค้าอื่นๆ	
3.18 ความขัดแย้งทางผลประโยชน์ / การไม่เรียขาย	
3.19 ข้อมูลความลับทางการค้า	
3.20 การสนับสนุนข้ามกลุ่ม	

3.21	ความผิดพลาดและคำถาม	
3.22	ห้ามไม่ให้ซื้อของเข้าคลังมากเกินไป	
3.23	สิทธิในการเผยแพร่	
3.24	ภาษีเงินได้	
3.25	สถานะผู้จำหน่ายอิสระ	
3.26	การขายสินค้าในต่างประเทศ	
3.27	การปฏิบัติตามกฎหมายและคำสั่งท้องถิ่น	
3.28	การปฏิบัติตามกฎหมายและมาตรฐานทางจริยธรรม	
3.29	หนึ่งธุรกิจ 4 ไลฟ์ต่อผู้จำหน่ายหนึ่งคน	
3.30	การกระทำของสมาชิกครอบครัวหรือบุคคลที่เกี่ยวข้อง	
3.31	ห้ามเปลี่ยนบรรจูกันท์และฉลาก	
3.32	การรวมชั้นองค์กร	
3.33	การขาย, โอน หรือมอบธุรกิจ 4 ไลฟ์	
3.34	การแยกธุรกิจ 4 ไลฟ์	
3.35	การสนับสนุน	
3.36	การโอนเมื่อผู้จำหน่ายเสียชีวิต	
3.37	การโอนเมื่อผู้จำหน่ายเป็นผู้พิการ	
4.	ความรับผิดชอบของผู้จำหน่าย	22
4.1	ความเข้าใจรูปแบบธุรกิจ 4 ไลฟ์	
4.2	การเปลี่ยนที่อยู่หรือโทรศัพท์	
4.3	การพัฒนาและการฝึกอบรมต่อเนื่อง	
4.4	ความรับผิดชอบเพิ่มเติมในการฝึกอบรม	
4.5	ความรับผิดชอบในการขายต่อเนื่อง	
4.6	การห้ามดูถูก	
4.7	การมอบเอกสารให้แก่ผู้สมัคร	
4.8	การรายงานการละเมิดนโยบาย	
5.	ข้อกำหนดในการขาย	23
5.1	การขายสินค้า	
5.2	ไม่มีข้อจำกัดเรื่องราคาและเขตแดน	
5.3	ใบเสร็จการขาย	
6.	โบนัสและคอมมิชชั่น	24
6.1	คุณสมบัติสำหรับโบนัสและคอมมิชชั่น	
6.2	การปรับโบนัสและคอมมิชชั่นสำหรับสินค้าส่งคืน	
6.3	คอมมิชชั่นและเครดิตที่ไม่มีการเบิก	
7.	การรับประกันสินค้า, การคืน และการซื้อสินค้าคืน	24
7.1	การรับประกันสินค้า	
7.2	สินค้าที่ถูกส่งคืนโดยลูกค้า	
7.3	การคืนสินค้าในคลังและเครื่องมือการขายจากผู้จำหน่าย	
7.4	ขั้นตอนสำหรับการส่งคืนทุกประเภท	

8. การยุติข้อพิพาทและการดำเนินการทางวินัย	25
8.1 การดำเนินการทางวินัย	
8.2 การร้องทุกข์และการร้องเรียน	
8.3 การอุทธรณ์ต่อการดำเนินการทางวินัย	
8.4 กฎหมายที่บังคับใช้, การว่าความ และสถานที่	
9. การสั่งสินค้า	26
9.1 การซื้อสินค้า 4Life	
9.2 นโยบายทั่วไปของการสั่งสินค้า	
9.3 นโยบายการจัดส่งและการส่งของล่วงหน้า	
9.4 การยืนยันคำสั่งซื้อสินค้า	
9.5 การชำระเงินและการวางมัดจำจัดส่ง	
9.6 ข้อจำกัดการใช้บัตรเครดิตบุคคลที่สามและบัญชีจ่ายเช็ค	
9.7 ภาษีการขาย	
10. การขาดความเคลื่อนไหว และการยกเลิก – การปลด	27
10.1 ผลของการยกเลิกและการปลด	
10.2 การยกเลิกเนื่องจากไม่มีความเคลื่อนไหว	
10.3 การยกเลิกโดยภาคบังคับ (ปลด)	
10.4 การยกเลิกโดยสมัครใจ	
ใบแทรกนโยบายและระเบียบปฏิบัติ (มีผลบังคับใช้ 1 มิถุนายน 2563)	
อภิธานศัพท์	28

1. คำนำ

1.1 นโยบายที่ควรรวมอยู่ในใบสมัคร และสัญญาผู้จำหน่าย

นโยบายและระเบียบปฏิบัติงานนี้ (“นโยบาย”) ที่เป็นอยู่ในปัจจุบันและที่ถูกรวบรวมโดยผู้ขายของบริษัท 4Life (ประเทศไทย) จำกัด (ต่อไปในที่เรียกว่า “4Life” หรือ “บริษัท”) ถูกรวบรวมและเป็นส่วนหนึ่งของใบสมัครและสัญญาการเป็นผู้จำหน่าย (ต่อไปในที่เรียกว่า “สัญญาผู้จำหน่าย”) ตลอดจนนโยบายนี้ก็ได้ที่ที่มีการใช้คำว่า “สัญญา” ให้หมายถึงสัญญาผู้จำหน่าย 4Life, นโยบายนี้ และแผนโลโก้รวมกัน เอกสารฉบับนี้ถูกรวบรวมอยู่ในสัญญาผู้จำหน่ายโดยการอ้างอิง (ที่เป็นอยู่ในปัจจุบันและที่ถูกรวบรวมโดย 4Life) เป็นหน้าที่ของผู้จำหน่ายทุกคนที่จะต้องอ่าน, ทำความเข้าใจ, ยึดถือปฏิบัติ และดูแลให้แน่ใจว่าตนรับทราบและดำเนินการปฏิบัติตามนโยบายฉบับนี้เป็นปัจจุบัน เมื่อแนะนำผู้จำหน่ายรายใหม่เป็นหน้าที่ของผู้สนับสนุนที่จะต้องดูแลให้แน่ใจว่าผู้สมัครได้รับนโยบายฉบับนี้เป็นปัจจุบันล่าสุดก่อนหรือ ณ เวลาที่ผู้สมัครทำสัญญาผู้จำหน่าย คำที่เป็นตัวอักษรพิมพ์ใหญ่ตลอดนโยบายฉบับนี้มีคำจำกัดความในท้ายเล่มโดยเรียงตามลำดับตัวอักษรภายใต้หัวข้อ “อภิธานศัพท์”

1.2 วัตถุประสงค์ของนโยบาย

ผู้จำหน่าย 4Life จะต้องปฏิบัติตามเงื่อนไขและข้อตกลงทุกประการที่ระบุในสัญญาซึ่ง 4Life อาจแก้ไขตามดุลพินิจแต่เพียงผู้เดียวเป็นครั้งคราว เช่นเดียวกับกฎหมายประเทศที่ควบคุมธุรกิจและสินค้าของ 4Life เพราะว่าผู้จำหน่ายอาจไปค้นเคยกับมาตรฐานและข้อปฏิบัติเหล่านี้ จึงเป็นสิ่งสำคัญที่ผู้จำหน่ายแต่ละรายจะต้องอ่านและปฏิบัติตามสัญญา ข้อมูลต่างๆ ในนโยบายนี้ควรถูกทบทวนอย่างละเอียดถี่ถ้วน มีอธิบายและกำหนดความสัมพันธ์ระหว่างผู้จำหน่ายกับบริษัท

1.3 การเปลี่ยนแปลงในสัญญาผู้จำหน่าย, นโยบาย, แผนโลโก้หรือตรา และรายการราคาสินค้า

4Life สงวนสิทธิ์ในการแก้ไขสัญญาและราคาในรายการราคาสินค้าตามดุลพินิจของตนเองแต่เพียงผู้เดียว เมื่อลงนามในสัญญาผู้จำหน่าย ผู้จำหน่ายตกลงที่จะปฏิบัติตามการแก้ไขหรือ

การเปลี่ยนแปลงทุกอย่างที่ 4Life เลือกที่จะกระทำ จะมีการแจ้งให้ทราบในเอกสารทางการของ 4Life การเปลี่ยนแปลงราคาไม่จำเป็นต้องแจ้งล่วงหน้าและจะมีผลเมื่อลงประกาศในเอกสารทางการของ 4Life รวมถึงแต่ไม่จำกัดเพียงการลงประกาศใน 4life.com, การส่งอีเมล, การลงประกาศในวารสารข่าวของ 4Life, ใบข้อบ่งใช้สินค้า, ตารางราคา, หรือวิธีการเชิงพาณิชย์อื่นๆที่เหมาะสม การที่ผู้จำหน่ายยังคงดำเนินธุรกิจ 4Life อยู่ หรือการที่ผู้จำหน่ายยอมรับใบนี้และคอมมิชชั่นถือว่าเป็นการยอมรับการแก้ไขใดๆและทั้งหมด

1.4 ความล่าช้า

4Life จะไม่รับผิดชอบต่อความล่าช้าและการไม่ปฏิบัติตามภาระหน้าที่ของตนในกรณีที่เป็นการไม่ได้ในทางปฏิบัติด้วยสภาพการต่างๆ ที่อยู่นอกเหนือการควบคุมของตน รวมทั้งแต่ไม่จำกัดเพียงการนัดหยุดงาน, ปัญหาแรงงาน, การจลาจล, สงคราม, อัคคีภัย, อุทกภัย, การเสียชีวิต, การขาดแคลนวัตถุดิบของฝ่ายใดฝ่ายหนึ่ง, หรือประกาศหรือคำสั่งรัฐบาล

1.5 การมีผลบังคับใช้ของนโยบายและข้อบัญญัติ

หากข้อบัญญัติใดๆของสัญญาที่เป็นอยู่ในปัจจุบันหรือที่ถูกรวบรวมแก้ไขเป็นไปมีผลหรือบังคับใช้ไม่ได้ด้วยเหตุผลที่ตาม ให้ตัดเฉพาะส่วนที่ไม่มีผลของข้อบัญญัตินั้นทิ้งไป และส่วนที่เหลือของข้อบัญญัติให้อยู่คงมีผลบังคับใช้เต็ม และให้ถือว่าส่วนที่ไม่มีผลนั้นหรือข้อบัญญัติที่บังคับใช้ไม่ได้นั้นไม่เคยมีอยู่ในสัญญา

1.6 ชื่อไม่ใช่สาระสำคัญ

ชื่อและหัวข้อในสัญญามีไว้เพื่อการอ้างอิงเท่านั้น และไม่ได้ก่อตั้งหรือถือว่าเป็นเงื่อนไขสาระสำคัญของสัญญา

1.7 การไม่ใช้สิทธิ์

ไม่มีคู่สัญญาฝ่ายใดละสิทธิของตนในการบังคับให้ปฏิบัติตามสัญญาตามกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจ การที่คู่สัญญาฝ่ายหนึ่งฝ่ายใดไม่ใช้สิทธิ์ใดๆหรืออำนาจภายใต้สัญญานี้ หรือบังคับคู่สัญญาอีกฝ่ายให้ปฏิบัติตามภาระหน้าที่ใดๆหรือข้อบัญญัติของสัญญานี้ และการที่ธรรมเนียมหรือการปฏิบัติของคู่สัญญาแตกต่างไปจากเงื่อนไขของสัญญานี้ จะไม่ถือว่าเป็นการละสิทธิของคู่สัญญาที่จะเรียกร้องให้ปฏิบัติตามสัญญา

นียอย่างเคร่งครัด การสละสิทธิ์จะมีผลเมื่อกระทำเป็นลายลักษณ์อักษรเท่านั้นโดยผู้ได้รับมอบอำนาจหรือผู้แทนของผู้สัญญาฝ่ายหนึ่งฝ่ายใด การที่ผู้สัญญาสละสิทธิ์ต่อการละเมิดของผู้สัญญาอีกฝ่ายจะไม่กระทบหรือรื้อถอนสิทธิ์สำหรับการละเมิดใดๆก็ตามภายหลังก และจะไม่กระทบไม่ว่าทางใดต่อสิทธิ์หรือการเพิกถอนของผู้จำหน่ายรายอื่นใด และความสำคัญหรือการละเลยในการใช้สิทธิ์ของผู้สัญญาฝ่ายหนึ่งฝ่ายใดต่อการละเมิดจะไม่กระทบหรือรื้อถอนสิทธิ์ของ 4Lifeต่อการละเมิดนั้นหรือการละเมิดใดๆก็ตามภายหลังก

การฟ้องร้องหรือการดำเนินการใดๆที่ดำเนินอยู่โดยผู้สัญญาฝ่ายหนึ่งฝ่ายใดต่อผู้สัญญาอีกฝ่ายจะไม่ก่อให้เกิดความคุ้มครองต่อการบังคับใช้ของผู้สัญญาฝ่ายนั้นต่อเงื่อนไขหรือข้อบัญญัติใดๆในสัญญานี้

2. การเข้ามาเป็นผู้จำหน่าย

2.1 ข้อกำหนดสำหรับการเข้ามาเป็นผู้จำหน่าย

ในการที่จะเข้ามาเป็นผู้จำหน่าย ผู้สมัครทุกคนจะต้อง:

- ทำการสมัครเข้ามาเป็น Preferred customer และได้ทำการแนบสำเนาใบสมัคร Preferred customer
- มีอายุอย่างน้อย 18 ปี
- พำนักอยู่ในราชอาณาจักรไทยซึ่งมีสำนักงาน 4Life (ประเทศไทย) ให้การสนับสนุน
- มีเลขประจำตัวประชาชน หรือเลขประจำตัวผู้เสียภาษี และ
- ส่งใบสมัครผู้จำหน่ายที่กรอกเสร็จสมบูรณ์และลงนามแล้วมายัง 4Life (บริษัทส่งมอบสิทธิ์ที่จะปฏิเสธผู้สมัครผู้จำหน่ายรายใหม่รายใดก็ตาม)

2.2 การลงทะเบียนผู้จำหน่ายรายใหม่

ผู้จำหน่ายรายใหม่จะสมัครเป็น Preferred Customer และมีโอกาสเป็นผู้จำหน่าย เมื่อทำการสมัคร Preferred Customer ใหม่เข้ามา และหมายเลขประจำตัวยังต้องใช้หมายเลขเดิมต่อเพื่อเป็นการจบกระบวนการลงทะเบียนเป็นผู้จำหน่าย

- หากสมัครทางโทรศัพท์ ให้ผู้จำหน่ายรายใหม่โทรไปที่สำนักงานใหญ่ของ 4Life ในเวลาทำการเพื่อรับหมายเลขประจำตัวของผู้จำหน่าย บริษัทจะต้องได้รับสัญญาผู้จำหน่ายที่ลงนามแล้วภายในเก้าสิบ (90) วัน หากบริษัทไม่ได้รับใบสมัครผู้จำหน่ายที่ลงนามแล้วภายในเก้าสิบ (90) วัน หมายเลขประจำตัวของผู้จำหน่ายจะถูกแปลงเป็น Preferred Customer
- หากสมัครทางโทรสาร, อีเมล หรือไปรษณีย์ ผู้จำหน่ายรายใหม่จะต้องส่งใบสมัครผู้จำหน่ายทางโทรสาร, อีเมล หรือไปรษณียมายังแผนกบริการผู้จำหน่ายของ 4Life เพื่อรับหมายเลขประจำตัวของผู้จำหน่าย
- หากสมัครทางออนไลน์ ผู้จำหน่ายรายใหม่จะต้องกรอกข้อมูลการสมัครออนไลน์และตกลงยอมรับเงื่อนไขฮิลิกทรอนิกส์ของ 4Life (การลงนามอิเล็กทรอนิกส์ถือว่าเป็นลายมือชื่อตัวจริง) เมื่อส่งเข้ามาแล้วผู้จำหน่ายรายใหม่จะได้รับหมายเลขประจำตัวของผู้จำหน่าย

2.3 ผลประโยชน์ของผู้จำหน่าย

เมื่อสัญญาผู้จำหน่ายได้รับการยืนยันจาก 4Life แล้ว ผู้จำหน่ายรายใหม่จะได้รับผลประโยชน์จากแผนไลฟ์ริเวิร์ดและสัญญาผู้จำหน่าย ผลประโยชน์ต่างๆรวมถึงสิทธิ์ดังนี้:

- ซื้อสินค้า 4Life ในราคาสมาชิก
- สินค้าปลั๊กของ 4Life ที่ปรากฏอยู่ในแคตาล็อกสินค้า 4Life และทำรายการขายเหล่านี้
- เข้าร่วมในแผนไลฟ์ริเวิร์ด (ได้รับโบนัสและคอมมิชชั่นกัมสิทธิ์)
- แนะนำบุคคลอื่นเข้ามาเป็น Preferred Customer หรือผู้จำหน่าย จากนั้นสร้างการตลาดเครือข่าย และก้าวหน้าไปตามแผนไลฟ์ริเวิร์ด
- ได้รับสิ่งตีพิมพ์ของ 4Life และการสื่อสารอื่นๆจาก 4Life
- เข้าร่วมการฝึกอบรมสนับสนุนของ 4Life และโปรแกรมสร้างแรงจูงใจและเกียรติยศต่างๆเมื่อมียอดขายถึงจำนวน กำมี และ
- เข้าร่วมการโปรโมทและการแข่งขัน ตลอดจนโปรแกรมต่างๆที่ 4Life สนับสนุนผู้จำหน่าย

2.4 ค่านิยมการสมัครและเอกสาร

สัญญาผู้จำหน่ายมีระยะเวลาหนึ่ง (1) ปีนับจากวันที่ยืนยันโดย 4ไลฟ์ ผู้จำหน่ายจะต้องต่ออายุสัญญาผู้จำหน่ายทุกปีโดยชำระค่าสมัครและค่าวัสดุตามที่บริษัทกำหนดในวันครบปีของสัญญาผู้จำหน่าย หากไม่ชำระค่าสมัครและค่าวัสดุภายในสามสิบ (30) วัน หลังจากสัญญาผู้จำหน่ายปัจจุบันหมดอายุ สัญญาผู้จำหน่ายอาจถูกยกเลิก อย่างไรก็ตามหากไม่มีเหตุขัดข้อง สัญญาแต่ละฉบับจะถูกต่ออายุโดยอัตโนมัติในวันครบรอบปี ค่าสมัครและค่าวัสดุจะถูกหักจากใบสั่งของผู้นำเข้าในเดือนที่ครบปีของสัญญาผู้จำหน่าย หรือเมื่อใบสั่งของผู้นำเข้ามีจำนวนเพียงพอที่จะครอบคลุมค่าสมัครและค่าวัสดุ

3. การดำเนินธุรกิจ 4ไลฟ์

3.1 ระบบการตลาดและการฝึกอบรม

ผู้จำหน่ายจะต้องอธิบายแผนไลฟ์วิวอร์ดตามที่ระบุในเอกสารทางการของ 4ไลฟ์ผู้จำหน่ายจะต้องไม่นำเสนอโอกาส 4ไลฟ์ผ่านทางหรือร่วมกับการตลาดใดๆ การฝึกอบรม, ระบบ, โปรแกรม หรือวิธีการทางการตลาดที่ไม่สอดคล้องกับเอกสารทางการของ 4ไลฟ์ ผู้จำหน่ายจะไม่บังคับ, แนะนำ, ชักชวน, ลู่ค่าเก่า หรือลูกค้าคาดหวังหรือผู้จำหน่ายคาดหวังให้ลงนามสัญญาใดๆหรือข้อตกลงอื่นใดนอกเหนือจากสัญญาและข้อตกลงทางการของ 4ไลฟ์ในการที่จะมาเป็นผู้นำเข้า

ในทำนองเดียวกัน ผู้จำหน่ายจะต้องไม่บังคับหรือชักชวนลูกค้าเก่าหรือลูกค้าคาดหวัง หรือผู้จำหน่ายคาดหวังให้ซื้อหรือชำระเงินกับบุคคลใดหรือบุคคลใดเพื่อเข้าร่วมแผนไลฟ์วิวอร์ดนอกเหนือจากการซื้อหรือการชำระที่เอกสารทางการของ 4ไลฟ์ แนะนำหรือกำหนด

3.2 การโฆษณา

ผู้จำหน่ายทุกคนจะต้องปกป้องและส่งเสริมชื่อเสียงอันดีงามของ 4ไลฟ์และสินค้า การตลาดและการส่งเสริมการขายของ 4ไลฟ์,

โอกาสของ 4ไลฟ์, แผน 4ไลฟ์วิวอร์ด และสินค้า 4ไลฟ์จะสอดคล้องกับความต้องการของสาธารณะ และจะต้องหลีกเลี่ยงการกระทำหรือความประพฤติที่ไม่สุภาพ, ฉ้อฉล, ส่อลวง, ขาดจริยธรรมหรือศีลธรรม 4ไลฟ์ห้ามโดยเฉพาะอย่างยิ่งการชักชวนทางโทรศัพท์, โทรสาร, อีเมล (“สแปม”) และการตั้งศูนย์การตลาดทางโทรศัพท์

ในการส่งเสริมการขายทั้งตัวสินค้าและข้อเสนอของ 4ไลฟ์ ผู้จำหน่ายจะต้องใช้เฉพาะเครื่องมือการขายและเอกสารประกอบที่ผลิตโดย 4ไลฟ์เท่านั้น หรือสิ่งที่ส่งมาที่ 4ไลฟ์พิจารณาและได้รับการอนุมัติจากบริษัทเป็นลายลักษณ์อักษรแล้ว การแก้ไขใดๆในเอกสารที่ได้รับการอนุมัติเป็นลายลักษณ์อักษรไปแล้วนั้นจะต้องถูกส่งเข้ามาที่ 4ไลฟ์พิจารณาอีกครั้ง และจะต้องได้รับการอนุมัติเป็นลายลักษณ์อักษรต่างหากอีกฉบับก่อนที่จะนำไปใช้ หากผู้จำหน่ายส่งเอกสารเข้ามาที่ 4ไลฟ์พิจารณาจะถือว่าถูกปฏิเสธเว้นแต่จะได้รับการอนุมัติเป็นลายลักษณ์อักษรเฉพาะเจาะจง เครื่องมือการขายและเอกสารสนับสนุนการขายที่ผู้จำหน่ายส่งเข้ามาและได้รับการอนุมัติเป็นลายลักษณ์อักษรแล้วจะสามารถส่งให้ผู้จำหน่ายรายอื่นใช้ได้ด้วย โดยคุณพึงจำ 4ไลฟ์อาจเพิกถอนการอนุญาตให้ใช้เอกสารที่ผู้จำหน่ายผลิตและผู้จำหน่ายจะละสิทธิการฟ้องร้องใดๆทั้งหมดต่อ 4ไลฟ์สำหรับการเพิกถอนดังกล่าว

การโฆษณาออนไลน์, การตลาด และการส่งเสริมการขาย

เป็นการหน้าที่ของผู้จำหน่ายที่จะต้องดูแลให้แน่ใจว่ากิจกรรมการตลาดออนไลน์ของตนสอดคล้องกับนโยบายเหล่านี้ เป็นไปด้วยความสัตย์จริง ไม่ฉ้อฉลและไม่ส่อลวงลูกค้าคาดหวัง, Retail Customer, Preferred Customer, ผู้จำหน่ายคาดหวัง หรือผู้จำหน่ายในลักษณะใดๆก็ตาม ห้ามไม่ให้มีเว็บไซต์และกิจกรรมส่งเสริมการขายต่างๆ (รวมถึงแต่ไม่จำกัดเพียงเว็บไซต์โซเชียลมีเดีย) และกลยุทธ์ที่ส่อลวงหรือฉ้อฉลไม่ว่ามีเจตนาใดก็ตาม ทั้งนี้รวมถึงแต่ไม่จำกัดเพียงลิงก์สแปม (หรือสแปม), กลยุทธ์เครื่องมือค้นหาที่ขาดจริยธรรมหรือส่อลวง (SEO), คลินิกโฆษณาส่อลวง (เช่น มีการใช้ URL ที่จ่ายเงินต่อการคลิกซึ่งดูเหมือนว่าจะนำไปสู่เว็บไซต์ทางการของ 4ไลฟ์ แต่กลับนำไปที่อื่น), แบบแนอโฆษณาที่ไม่ได้รับอนุญาต และการให้ข้อมูลสื่อมวลชนโดยไม่ได้รับอนุญาต

มาย 4ไลฟ์ (My4Life)

คำว่า “มาย 4ไลฟ์” หมายถึงบัญชีมาย 4ไลฟ์ที่ 4ไลฟ์มอบให้แก่ผู้จำหน่าย เมื่อผู้จำหน่ายลงทะเบียนในฐานะผู้จำหน่ายแล้ว คนก็จะสามารถสมัครสมาชิกเว็บไซต์มาย 4ไลฟ์เพื่อแนะนำการสมัครออนไลน์และการซื้อขายที่สะดวกสำหรับลูกค้าและผู้สนใจที่จะเข้ามาเป็นผู้จำหน่าย

ด้วยเว็บไซต์มาย 4ไลฟ์ของผู้จำหน่ายตั้งอยู่บนโดเมน 4life.com 4ไลฟ์จึงสงวนสิทธิ์ที่จะได้รับข้อมูลวิเคราะห์เกี่ยวกับการใช้งานเว็บไซต์

URL คำเริ่มต้นของมาย 4ไลฟ์เว็บไซต์คือ www.4life.com/<เลขประจำตัวของผู้จำหน่าย> ผู้จำหน่ายสามารถเปลี่ยนชื่อคำเริ่มต้นนี้ได้ และตั้งชื่อเว็บไซต์ที่เป็นเอกลักษณ์ซึ่งจะต้องไม่มีลักษณะเข้าข่ายดังนี้:

- ก) สันสนกับส่วนอื่นๆของเว็บ 4ไลฟ์สำนักงานใหญ่
- ข) ทำให้คนทั่วไปเข้าใจผิดคิดว่าเข้าสู่เว็บไซต์สำนักงานใหญ่ของ 4ไลฟ์
- ค) สันสนกับชื่อทีมใดๆของ 4ไลฟ์
- ง) มีคำที่หมายถึงสินค้าหรือรายได้ หรือไม่สุภาพ, ล่อลวง หรือ ภาษาหยาบคายที่บิดเบือนภาพลักษณ์ของ 4ไลฟ์

4ไลฟ์ สงวนสิทธิ์ในการพิจารณาอนุมัติเว็บไซต์ URL ของผู้จำหน่าย

เว็บไซต์ภายนอกที่ได้รับการอนุมัติจาก 4ไลฟ์

คำว่า “เว็บไซต์ภายนอก” หมายถึงเว็บไซต์ส่วนบุคคลของผู้จำหน่าย หรือเว็บไซต์อื่นๆที่ใช้เพื่อธุรกิจ 4ไลฟ์ของผู้จำหน่าย แต่ไม่ได้อยู่บนแม่ข่ายของ 4ไลฟ์ และไม่ได้มีความเกี่ยวข้องอย่างเป็นทางการใดๆกับ 4ไลฟ์ นอกจากนี้เว็บไซต์ธรรมดาแล้วบล็อกหรือเว็บไซต์ที่สร้างจากบล็อกที่ส่งเสริมสินค้า 4ไลฟ์ และ/หรือโอกาส 4ไลฟ์ก็ถือว่าเป็นเว็บไซต์ภายนอกด้วย ผู้จำหน่ายได้รับอนุญาตให้มีเว็บไซต์ภายนอกเพื่อสร้างเอกลักษณ์ให้แก่ธุรกิจ 4ไลฟ์ของตนและส่งเสริมโอกาส 4ไลฟ์ แต่เว็บไซต์ภายนอกดังกล่าวจะต้องได้รับการอนุมัติจาก 4ไลฟ์ หากผู้จำหน่ายต้องการจะสร้างเว็บไซต์ภายนอกต้องปฏิบัติตามนี้:

ก) ส่งสัญญาณการขายทางเว็บไซต์ภายนอกที่ลงนามแล้วให้แก่แผนกกฎหมาย 4ไลฟ์ที่ compliance@4life.com และการเปิดเป็นสาธารณะจะต้องได้รับการอนุมัติล่วงหน้าจาก 4ไลฟ์

ข) ส่งเนื้อหาของเว็บไซต์ภายนอกให้แก่ 4ไลฟ์เพื่อพิจารณารับอนุมัติล่วงหน้าก่อนที่จะเปิดใช้สาธารณะ 4ไลฟ์สงวนสิทธิ์ที่จะไม่อนุมัติเว็บไซต์ภายนอกใดๆ และผู้จำหน่ายจะยอมสละสิทธิ์การฟ้องร้องทั้งหมดต่อ 4ไลฟ์หากไม่ได้รับการอนุมัติดังกล่าว

ค) ปฏิบัติตามนโยบายการใช้ยี่ห้อและภาพลักษณ์ที่ระบุในนโยบายนี้

ง) ตกลงที่จะแก้ไขเว็บไซต์ภายนอกให้สอดคล้องกับนโยบายปัจจุบันและในอนาคต

จ) ตกลงที่จะยุติเว็บไซต์ภายนอกเมื่อสัญญาผู้จำหน่ายสิ้นสุดลง

เนื้อหาเว็บไซต์ภายนอก

ผู้จำหน่ายจะเป็นผู้รับผิดชอบและรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียวต่อเนื้อหาในเว็บไซต์ของตน, ข้อความ, ข้ออ้าง และข้อมูล และจะต้องดูแลให้แน่ใจว่าเว็บไซต์ภายนอกแสดงถึงและส่งเสริมยี่ห้อ 4ไลฟ์ และปฏิบัติตามนโยบายเหล่านี้ นอกจากนั้นเว็บไซต์จะต้องไม่มีโฆษณาป๊อปอัพ หรือโปรแกรมที่ไม่พึงประสงค์ การตัดสินใจต่างๆและมาตรการแก้ไขในเรื่องนี้จะขึ้นอยู่กับดุลพินิจของ 4ไลฟ์เพียงผู้เดียว ผู้จำหน่ายรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียวในการดูแลให้แน่ใจว่าไม่มีเนื้อหาในเว็บไซต์ที่จะผิดกฎหมายทางปัญญาของบุคคลที่สาม หากมีการดำเนินการใดๆต่อ 4ไลฟ์เกี่ยวกับเนื้อหาในเว็บไซต์ภายนอกของผู้จำหน่าย ผู้จำหน่ายผู้นั้นตกลงที่จะชดเชยให้แก่ 4ไลฟ์สำหรับความเสียหาย, ความสูญเสีย, การยุติความ, การตัดสินใจ หรือการชำระเงินใดๆที่เกิดขึ้นกับ 4ไลฟ์ ซึ่งเป็นผลจากการกระทำดังกล่าว นอกจากนั้นผู้จำหน่ายยังตกลงว่าจะชำระให้แก่ 4ไลฟ์สำหรับค่าธรรมเนียมทางกฎหมายและค่าใช้จ่ายต่างๆที่เกี่ยวกับการกระทำความผิด ผู้จำหน่ายตกลงว่า 4ไลฟ์สามารถหักจากจำนวนเงินใดๆที่เป็นหนี้ผู้จำหน่ายได้เพื่อเป็นการหักกลบลบหนี้สำหรับการชำระหนี้และค่าใช้จ่าย หากจำนวนเงินที่เป็นหนี้ผู้จำหน่ายไม่เพียงพอที่จะครอบคลุมการชำระและค่าใช้จ่ายนั้น ผู้จำหน่ายตกลงว่าตนจะชำระเงินดังกล่าวให้แก่ 4ไลฟ์ด้วยเงินกู้จากแหล่งอื่นๆ

เว็บไซต์ภายนอกจะต้องส่งเสริมการขายเฉพาะ 4Life เท่านั้น เว็บไซต์ภายนอกของผู้นำขายจะต้องมีเฉพาะเนื้อหาและข้อมูลของ 4Life เท่านั้น ผู้นำขายไม่สามารถโฆษณาสินค้า หรือโอกาสอื่นๆนอกเหนือจากสินค้าและโอกาสของ 4Life

การยุติเว็บไซต์ภายนอก

ในกรณีที่สัญญาผู้นำขายของผู้นำขายสิ้นสุดลง ผู้นำขายจะต้องลบเว็บไซต์ภายนอกของตนออกจากสารานุกรมภายในสามวัน เว็บไซต์ภายนอกของผู้นำขายสามารถถูกโอนให้แก่ผู้นำขายรายอื่นได้โดยขึ้นอยู่กับอนุวัติของ 4Life เป็นรายๆไป

เว็บไซต์ทีม

ผู้นำขายสามารถใช้เว็บไซต์ทีมเพื่อวัตถุประสงค์ในการติดต่อ, สื่อสาร, พิธีกรรม, ให้ความรู้และแบ่งปันบริการที่ดีที่สุดแก่ทีมสมาชิกทีม

ชื่อโดเมน, ชื่ออีเมล และชื่อออนไลน์

ห้ามไม่ให้ผู้นำขายใช้หรือจดทะเบียนเครื่องหมายการค้าใดๆของ 4Life, ชื่อสินค้า หรือชื่อที่คล่องจอง, สกอตตีพีน หรือเครื่องหมายที่คล้ายคลึงหรืออาจถูกเข้าใจผิดกับของ 4Life ในชื่อโดเมนอินเทอร์เน็ตใดๆ, ชื่ออีเมล, เว็บไซต์เอเลมิตี, เว็บไซต์บล็อก หรือนามแฝงหรือชื่อผู้ใช้งานออนไลน์ นอกจากนั้น ผู้นำขายไม่สามารถใช้หรือจดทะเบียนชื่อโดเมน, ชื่ออีเมล, ชื่อโซเชียลมีเดีย, ชื่อผู้ใช้งานโซเชียลมีเดีย และ/หรือ ชื่อผู้ใช้งานออนไลน์ที่อาจสร้างความสับสน หรือส่อลวง หรือฉ้อฉล หรือที่อาจทำให้บุคคลหลงเชื่อหรือคิดว่าเว็บไซต์หรือการสื่อสารนั้นมาจากหรือเป็นของ 4Life

ฮอตลิงก์ (Hotlinks) ของ 4Life

เมื่อจะเปลี่ยนเส้นทางให้ผู้อ่านไปยังเว็บไซต์ภายนอกของผู้นำขาย หรือเว็บไซต์มาย 4Life ของผู้นำขาย องค์ประกอบและข้อความของลิงก์จะต้องชัดเจนเป็นข้อๆว่าใส่ใจได้สำหรับคนทั่วไปว่าลิงก์นั้นจะนำไปสู่เว็บไซต์ของผู้นำขาย ห้ามพยายามบิดเบือนเส้นทางเพื่อให้หลงเชื่อว่าการนำไปสู่เว็บไซต์งานใหญ่ 4Life ทั้งที่จริงกำลังไปที่เว็บภายนอกของผู้นำขายหรือเว็บมาย 4Life ของผู้นำขาย การตัดสินใจว่าเป็นการส่อลวงหรือคนทั่วไปหรือไม่จะขึ้นอยู่กับดุลพินิจของ 4Life แต่เพียงผู้เดียว

ห้ามไม่ให้เว็บไซต์ภายนอกของผู้นำขายมีลิงก์ที่นำไปสู่เว็บไซต์อื่นใดนอกจากเว็บไซต์มาย 4Life ผู้นำขายสามารถวางอินบาวด์ลิงก์ (Inbound links) ที่จะนำมาสู่เว็บไซต์ภายนอกของตนได้ แต่เว็บไซต์ต้นทางเหล่านั้นจะต้องไม่มีเนื้อหาความรุนแรง, ความเกลียดชัง, สิ่งลามก, สิ่งผิดกฎหมาย หรือเนื้อหาอื่นๆที่อาจทำลายชื่อเสียงของ 4Life การตัดสินใจว่าเป็นเนื้อหาทำลายชื่อเสียงของ 4Life หรือไม่ขึ้นอยู่กับดุลพินิจของ 4Life แต่เพียงผู้เดียว

การโฆษณาออนไลน์

ผู้นำขายสามารถใช้โฆษณาออนไลน์เพื่อแสดงรายการสินค้า, ขายปลีกสินค้า 4Life แต่ละตัวหรือเป็นชุด ผู้นำขายสามารถใช้โฆษณาออนไลน์เพื่อหาผู้สนใจ, รับสมัคร, แนะนำ และแจ้งข้อมูลต่อสาธารณะเกี่ยวกับธุรกิจ 4Life ภายในข้อความโฆษณาออนไลน์ผู้นำขายจะต้องระบุตนว่าเป็น “ผู้นำขายอิสระ 4Life” และส่งเนื้อหาข้อความโฆษณามาให้ 4Life พิจารณาอนุมัติล่วงหน้า หากมีลิงก์หรือ URL จะต้องนำไปสู่เว็บไซต์มาย 4Life ของผู้นำขาย หรือเว็บไซต์ภายนอกของผู้นำขาย

อียบี / การประมูลออนไลน์

ห้ามไม่ให้ผู้นำขายแสดงหรือขายสินค้า 4Life ในอียบีหรือการประมูลออนไลน์อื่นๆ และห้ามไม่ให้ผู้นำขายโดยรู้เท่าถึงการนำขายสินค้า 4Life ให้แก่บุคคลที่สาม หรือมีเจตนาช่วยเหลือบุคคลที่สามผู้ซึ่งขายสินค้า 4Life ในอียบีหรือเว็บไซต์ประมูลอื่นๆ

ร้านค้าออนไลน์

ห้ามไม่ให้ผู้นำขายรับสมัคร, ช่วยเหลือหรือโดยรู้เท่าถึงการยินยอมให้บุคคลที่สามที่ไม่ใช่ผู้นำขาย 4Life เป็นผู้นำขายสินค้า 4Life ในร้านค้าออนไลน์ใดๆหรือเว็บไซต์ขาย

การโฆษณาแบนเนอร์

ผู้นำขายสามารถวางแบนเนอร์โฆษณาบนเว็บไซต์บุคคลที่สามได้ ทั้งนี้ผู้นำขายจะต้องใช้รูปแบบและรูปภาพที่ 4Life อนุมัติ แบนเนอร์โฆษณาทั้งหมดจะต้องนำไปยังเว็บไซต์มาย 4Life ของผู้นำขายหรือเว็บไซต์ภายนอกของผู้นำขาย ห้ามไม่ให้ผู้นำขายใช้โฆษณาฉ้อฉล หรือเว็บเพจที่อวดอ้างสินค้าหรือรายได้ที่เชื่อมโยงกับสินค้า 4Life หรือโอกาสทางธุรกิจของ 4Life ห้ามไม่ให้วางแบนเนอร์โฆษณาบนเว็บไซต์ที่มีเนื้อหาความรุนแรง, ความเกลียดชัง, สิ่งลามก หรือสิ่งผิดกฎหมาย หรือเนื้อหา

อื่นๆที่อาจทำลายชื่อเสียงของ 4Life การตัดสินใจว่าเป็นเนื้อหาที่ทำลายหรืออาจทำลายชื่อเสียงของ 4Life หรือไม่จะขึ้นอยู่กับดุลพินิจของ 4Life แต่เพียงผู้เดียว

ลิงก์สแปม

ลิงก์สแปมหมายถึงการลงลิงก์ที่มีเนื้อหาเดียวกันหรือคล้ายคลึงกันเป็นจำนวนมากต่อเนื่องกันบนบล็อก, วิดีโอ, เกสท์บุค, เว็บไซต์ต่างๆ หรือบอร์ดสนทนาสาธารณะ หรือฟอรัม ห้ามไม่ให้ผู้จำหน่ายกระทำลิงก์สแปม ซึ่งรวมถึงการสแปมบล็อก, สแปมความคิดเห็นของบล็อก และ/หรือ ใช้คำค้นหาที่ไม่เกี่ยวข้องกับสินค้า (Spamdexing) ความคิดเห็นที่ผู้จำหน่ายโพสต์ลงในบล็อก, ฟอรัม, เกสท์บุค และอื่นๆจะต้องไม่ซ้ำซาก, ให้ข้อมูลครบถ้วน และตรงประเด็น

การลงสื่อดิจิทัล (Youtube, iTunes, PhotoBucket)

ผู้จำหน่ายสามารถอัปโหลดหรือลงวิดีโอเกี่ยวกับ 4Life, เสียง หรือรูปภาพที่ผู้จำหน่ายพัฒนาและผลิตขึ้นมา ตราบใดที่สอดคล้องกับคุณค่าของ 4Life เป็นประโยชน์ต่อชุมชน 4Life และสอดคล้องกับนโยบายเหล่านี้ ผู้จำหน่ายจะต้องระบุตนว่าเป็น “ผู้จำหน่ายอิสระ 4Life” ในแต่ละเนื้อหาที่ลง และในแท็กคำอธิบาย และผู้จำหน่ายจะต้องปฏิบัติตามลิขสิทธิ์และกฎหมายทุกประการ

ลิงก์สปอนเซอร์ / โฆษณาย่อยตามจำนวนคลิก

ลิงก์สปอนเซอร์หรือโฆษณาย่อยตามคลิกเป็นที่ยอมรับได้ URL ปลายทางจะต้องเป็นเว็บไซต์มาย 4Life หรือเว็บไซต์ภายนอกของผู้จำหน่าย URL ที่แสดงจะต้องเป็นเว็บไซต์มาย 4Life หรือเว็บไซต์ภายนอกของผู้จำหน่ายด้วยเช่นกัน และจะต้องไม่แสดง URL ใดๆที่อาจทำให้ผู้ใช้งานหลงคิดว่านำไปสู่เว็บไซต์สำนักงานใหญ่ 4Life หรือสื่อลงในลักษณะใดก็ตามที่ไม่เหมาะสม

โซเชียลมีเดีย

ผู้จำหน่ายสามารถใช้โซเชียลมีเดียเพื่อแบ่งปันข้อมูลเกี่ยวกับ 4Life อย่างไรก็ตามผู้จำหน่ายที่จะใช้โซเชียลมีเดียจะต้องปฏิบัติตามนโยบายเหล่านี้ทุกประการ

ผู้จำหน่ายสามารถเสนอขายสินค้า 4Life ทางโซเชียลมีเดียโปรไฟล์ที่ผู้จำหน่ายสร้างขึ้นในโซเชียลมีเดียใดๆที่ผู้จำหน่าย 4Life จะต้องระบุตนอย่างชัดเจนว่าเป็น “ผู้จำหน่ายอิสระ 4Life” และเมื่อมีส่วนร่วมในชุมชนเหล่านี้จะต้องหลีกเลี่ยงการสนทนาที่ไม่เหมาะสม, ความคิดเห็น, รูปภาพ, วิดีโอ, เสียง, แอปพลิเคชัน หรือเนื้อหาใหญ่, ทรานสลาย, ดูหมิ่น หรือลวนลาม การตัดสินใจว่าสิ่งใดไม่เหมาะสมขึ้นอยู่กับดุลพินิจของ 4Life แต่เพียงผู้เดียว และผู้จำหน่ายที่ละเมิดจะถูกลงโทษทางวินัย แบบเนอร์โมนาและรูปภาพที่ใช้บนเว็บไซต์เหล่านี้จะต้องเป็นปัจจุบันและต้องได้รับการอนุมัติล่วงหน้าจาก 4Life หากมีลิงก์ด้วยลิงก์นั้นจะต้องนำไปสู่เว็บไซต์มาย 4Life หรือเว็บไซต์ภายนอกของผู้จำหน่ายผู้โพสต์

ผู้จำหน่ายรับผิดชอบต่อการโพสต์

ผู้จำหน่ายเป็นผู้รับผิดชอบต่อการโพสต์ของตนเอง และกิจกรรมออนไลน์อื่นๆที่เกี่ยวกับ 4Life ดังนั้นถึงแม้ว่าผู้จำหน่ายไม่ได้เป็นเจ้าของหรือเป็นผู้ดูแลบล็อกหรือโซเชียลมีเดีย หากผู้จำหน่ายโพสต์ในเว็บใดๆเหล่านี้ที่เกี่ยวกับ 4Life หรือที่สามารถถูกเชื่อมโยงมายัง 4Life ผู้จำหน่ายจะเป็นผู้รับผิดชอบต่อการโพสต์ ผู้จำหน่ายยังต้องรับผิดชอบต่อการโพสต์ของผู้อื่นบนบล็อกใดๆหรือโซเชียลมีเดียที่ผู้จำหน่ายเป็นเจ้าของ, ดูแล หรือควบคุม

การระบุตัวตนในฐานะ “ผู้จำหน่ายอิสระ 4Life”

ผู้จำหน่ายจะต้องเปิดเผยชื่อเต็มของตนในการโพสต์บนโซเชียลมีเดีย และระบุตัวตนอย่างชัดเจนว่าเป็น “ผู้จำหน่ายอิสระ 4Life” ห้ามโพสต์โดยนิรนามหรือใช้นามแฝง

การขายและการสมัครจากโซเชียลมีเดีย
การขาย และ/หรือ การสมัครสามารถกระทำจากเว็บไซต์มาย 4Life หรือเว็บไซต์ภายนอกของผู้จำหน่ายเท่านั้น

การโพสต์สื่อลง

ห้ามกระทำการโพสต์ต่างๆที่ไม่เป็นความจริง, ล่อลวง หรือฉ้อฉล ซึ่งรวมถึงแต่ไม่จำกัดเพียงการโพสต์อันเป็นเท็จหรือฉ้อฉลเกี่ยวกับรายได้จากโอกาส 4Life, สินค้า 4Life และ/หรือข้อมูลประวัติส่วนตัวและคุณสมบัติของผู้จำหน่าย

การใช้ทรัพย์สินทางปัญญาของบุคคลที่สาม

หากผู้จำหน่ายใช้เครื่องหมายการค้า, ชื่อการค้า, เครื่องหมายการค้า, การให้บริการ, ลิขสิทธิ์ หรือทรัพย์สินทางปัญญาของบุคคลที่สามใดๆ ในการโฆษณา เป็นความรับผิดชอบของผู้จำหน่ายที่จะให้ข้อมูลที่ถูกต้องในการใช้ทรัพย์สินทางปัญญาเหล่านั้น และชำระค่าใบอนุญาตตามสมควร ทรัพย์สินทางปัญญาของบุคคลที่สามทุกชิ้นจะต้องถูกระบุว่าเป็นทรัพย์สินของบุคคลที่สาม และผู้จำหน่ายจะต้องปฏิบัติตามข้อบังคับและเงื่อนไขของเจ้าของทรัพย์สินทางปัญญาที่กำหนดไว้ในการใช้งานทรัพย์สินนั้น

เคารพความเป็นส่วนตัว

ผู้จำหน่ายจะต้องเคารพความเป็นส่วนตัวในการโฆษณาของผู้อื่น ผู้จำหน่ายจะต้องไม่บิดาหรือปล่อยข่าวลือเกี่ยวกับบุคคลใด, บริษัท หรือสินค้าคู่แข่ง

ความเป็นมืออาชีพ

ผู้จำหน่ายจะต้องดูแลให้แน่ใจว่าการโฆษณาของตนเป็นความจริง และถูกต้องแม่นยำ ซึ่งผู้จำหน่ายจำเป็นต้องตรวจสอบความถูกต้องของเอกสารที่นำมาโพสต์ออนไลน์ ผู้จำหน่ายควรจะตรวจสอบการสะกดคำ, การเว้นวรรค และไวยากรณ์ในการโฆษณาด้วย ห้ามใช้ภาษาหยาบช้า

โพสต์ต้องห้าม

ห้ามผู้จำหน่ายทำการโพสต์หรือลิงก์ไปยังโพสต์ใดๆ หรือสิ่งอื่นที่มีลักษณะดังนี้:

- ก) มีเนื้อหาทางเพศ, ลามก หรือโป๊
- ข) ก้าวร้าว, ไร้ศีลธรรม, เกลียดชัง, คุกคาม, เป็นภัย, ทำลายชื่อเสียง, ให้อาย, รังแก หรือเหยียดหยาม (ไม่ว่าทางเชื้อชาติ, ชาติพันธุ์, ลัทธิ, ศาสนา, เพศ, ความโน้มเอียงทางเพศ, ความพิการ หรืออื่นๆ)
- ค) ความรุนแรงทางภาพ รวมถึงภาพจากวิดีโอเกมที่มีความรุนแรง
- ง) การสนับสนุนการกระทำผิดกฎหมาย
- จ) โจมตีบุคคลใด, กลุ่ม หรือองค์กร
- ฉ) ละเมิดทรัพย์สินทางปัญญาใดๆ ของบริษัทหรือบุคคลที่สามใดๆ

การโต้ตอบโพสต์ที่เป็นลบ

ห้ามไม่ให้ผู้จำหน่ายทำการสนทนากับบุคคลที่โพสต์ต่อต้านตน, ผู้อื่น หรือ 4Life ในทางลบ ผู้จำหน่ายควรรายงานการโพสต์ในทางลบนั้นให้แก่แผนกกฎหมายของ 4Life ที่ compliance@4life.com การตอบโต้กับโพสต์ในทางลบเหล่านั้นมักเพิ่มความรุนแรงให้กับการสนทนาสำหรับคนที่มีความแค้นเคืองใจซึ่งไม่ได้มีมาตรฐานสูงอย่าง 4Life และดังนั้นจึงเป็นการทำลายชื่อเสียงและเจตนาของบริษัทของ 4Life

โซเชียลมีเดียที่มีคุณลักษณะเหมือนเว็บไซต์

ด้วยบางโซเชียลมีเดียที่มีความครบครันอย่างมาก จึงไม่สามารถแยกออกอย่างชัดเจนระหว่างโซเชียลมีเดียกับเว็บไซต์ ดังนั้น 4Life จึงสนับสนุนแต่เพียงผู้เดียวในการจัดประเภทโซเชียลมีเดียบางไซต์ให้เป็นเว็บไซต์ และกำหนดให้ผู้จำหน่ายที่ใช้หรือต้องการจะใช้ไซต์เหล่านั้นปฏิบัติตามนโยบายเกี่ยวกับเว็บไซต์ภายนอก

การส่งเสริมการขายตรงของธุรกิจอื่นๆ ผ่านโซเชียลมีเดีย

นอกจากปฏิบัติตามข้อกำหนดอื่นๆ ที่ระบุไว้ในนโยบายนี้แล้ว หากผู้จำหน่ายใช้โซเชียลมีเดียรูปแบบใดก็ตาม รวมทั้งแต่ไม่จำกัดเพียง Facebook, Instagram, Twitter, LinkedIn, Youtube หรือ Pinterest ผู้จำหน่ายตกลงที่จะปฏิบัติตามทุกข้อต่อไปนี้:

- ก) การขาย และ/หรือ การสมัครผู้จำหน่าย โซเชียลมีเดียจะต้องลิงก์ไปยังเว็บไซต์มาย 4Life หรือเว็บไซต์ภายนอกของผู้จำหน่ายเท่านั้น
- ข) นอกเหนือจาก Pinterest และโซเชียลมีเดียที่คล้ายคลึงกัน โซเชียลมีเดียใดๆ ที่ผู้จำหน่ายเป็นผู้นำเข้าหรือควบคุมโดยตรงหรือโดยอ้อมที่ใช้ในการพูดคุยหรือส่งเสริมสินค้า 4Life หรือโอกาสทางธุรกิจของ 4Life จะต้องไม่ลิงก์ไปยังเว็บไซต์ใดๆ, โซเชียลมีเดียหรือเว็บไซต์ประเภทอื่นๆ ที่ไม่ใช่เว็บไซต์มาย 4Life หรือเว็บไซต์ภายนอกของผู้จำหน่าย
- ค) ตลอดระยะเวลาของสัญญานี้ และระยะเวลาสิบสอง (12) เดือนหลังจากนั้น ห้ามผู้จำหน่ายใช้โซเชียลมีเดียใดๆ ที่ตนพูดคุยหรือส่งเสริม หรือได้เคยพูดคุยหรือส่งเสริมธุรกิจ 4Life หรือสินค้า 4Life เพื่อชักชวน

โดยตรงหรือโดยอ้อมให้ผู้นำขายสนใจการขายตรงหรือโปรแกรมการตลาดเครือข่ายอื่นๆ (เรียกรวมกันว่า “การขายตรง”) นอกจากนั้นในข้อนี้ห้ามไม่ให้ผู้นำขายทำการใดๆ ที่อาจเสี่ยงเพิ่มผลในการดึงดูดความสนใจของผู้นำขายคนอื่น ๆ ไปยังธุรกิจขายตรงอื่นๆ ของผู้นำขาย การละเมิดข้อนี้จะถือว่าเป็นการละเมิดนโยบายที่ห้ามการรับเร้าผู้อื่นในข้อ 3.18

ง) หากผู้นำขายสร้างโปรไฟล์บนหน้าโซเชียลมีเดียที่ส่งเสริมหรือเกี่ยวข้องกับ 4Life, สินค้าหรือโอกาส 4Life, หน้าโปรไฟล์ธุรกิจนั้นจะต้องมีเนื้อหาเกี่ยวกับธุรกิจ 4Life ของผู้นำขายและสินค้า 4Life เท่านั้น หากธุรกิจ 4Life ของผู้นำขายถูกยกเลิกไม่ว่าด้วยเหตุผลใดก็ตาม หรือหากผู้นำขายไม่มีความเคลื่อนไหว ผู้นำขายจะต้องปิดการใช้งานหน้าโปรไฟล์ธุรกิจนั้น

3.3 การมีส่วนร่วมในกิจกรรมการตลาดของสำนักงานใหญ่ 4Life

4Life สนับสนุนให้ผู้นำขายมีส่วนร่วมในงานการตลาดของบริษัท และผู้นำขายสามารถส่งไอเดียการตลาดของตนเองมายังบริษัท เช่นกับผู้นำขายสามารถเข้าร่วมการสนทนาทางโทรศัพท์ที่บริษัทออกค่าใช้จ่ายให้เพื่อมีปฏิสัมพันธ์และแบ่งปันไอเดียกับผู้นำของบริษัทและผู้นำขายรายอื่นๆ สิ่งที่จะเข้ามาให้แก่บริษัททั้งหมดรวมถึงผ่านทางการสนทนาทางโทรศัพท์ที่บริษัทออกค่าใช้จ่ายให้จะตกเป็นทรัพย์สินของ 4Life

การสนทนาทางโทรศัพท์ทั้งหมดที่บริษัทออกค่าใช้จ่ายให้ และเอกสารการตลาดอื่นๆ ทั้งหมดที่เป็นลิขสิทธิ์ของ 4Life และมิใช่เพื่อให้ผู้นำขายใช้เป็นรายบุคคล ห้ามนำไปเผยแพร่ซ้ำ, พลัดซ้ำ หรือแจกจ่ายสิ่งที่เป็นลิขสิทธิ์เหล่านี้เพื่อวัตถุประสงค์อื่นนอกเหนือจากเพื่อสร้างธุรกิจ 4Life โดยปราศจากความยินยอมจาก 4Life อย่างชัดเจนเป็นลายลักษณ์อักษรล่วงหน้า

3.4 เทคนิคการทำตลาดทางโทรศัพท์

กรมการการค้าของรัฐบาลกลาง และกรมการการค้าของรัฐบาลกลางต่างมีกฎหมายและข้อจำกัดในการทำตลาดทางโทรศัพท์ องค์การทั้งสองของรัฐบาลกลาง (เช่นเดียวกับในหลายรัฐ) มีกฎ “ห้ามโทร” เป็นส่วนหนึ่งของกฎหมายการตลาดทางโทรศัพท์ ถึงแม้ว่าผู้นำขายไม่ใช่ “นักการตลาด

ทางโทรศัพท์” โดยตรง ข้อกำหนดของภาครัฐเหล่านี้ให้คำจำกัดความของคำว่า “นักการตลาดทางโทรศัพท์” และ “การตลาดทางโทรศัพท์” เป็นวงกว้าง ดังนั้นการที่ผู้นำขายโดยรู้เท่าไม่ถึงการโทรหาใครบางคนผู้ซึ่งมีหลายเลขโทรศัพท์อยู่ในรายชื่อผู้ขึ้นทะเบียนว่า “ห้ามโทร” ของรัฐบาลกลาง ผู้นำขายอาจเข้าข่ายกระทำความผิดกฎหมาย นอกจากนั้นจะต้องปฏิบัติตามข้อกำหนดอย่างเคร่งครัด เพราะมีโทษรุนแรง

ดังนั้นผู้นำขายจะต้องไม่ทำการตลาดทางโทรศัพท์ในธุรกิจของตน คำว่า “การตลาดทางโทรศัพท์” หมายถึงการโทรไปหาบุคคลหรือองค์กรหนึ่งหรือสองครั้งเพื่อชักชวนให้ซื้อสินค้า 4Life หรือเพื่อรับสมัครเข้ามาสู่โอกาสทางธุรกิจของ 4Life “การโทรสุ่ม” ไปยังลูกค้าคาดหวังหรือผู้นำขายคาดหวังเพื่อส่งเสริมสินค้าหรือโอกาส 4Life ถือว่าเป็นการตลาดทางโทรศัพท์และเป็นสิ่งต้องห้าม อย่างไรก็ตามการโทรไปหาลูกค้าคาดหวังหรือผู้นำขายคาดหวัง (“กลุ่มคาดหวัง”) สามารถกระทำภายใต้สถานการณ์ต่อไปนี้:

ก) เมื่อผู้นำขายได้ก่อตั้งพันธมิตรทางธุรกิจไว้แล้วกับกลุ่มคาดหวัง “ก่อตั้งพันธมิตรทางธุรกิจ” คือความสัมพันธ์ระหว่างผู้นำขายกับกลุ่มคาดหวังที่มาจากการจับจ่ายของกลุ่มคาดหวัง, การเช่า หรือการเช่าสินค้าหรือบริการจากผู้นำขาย หรือธุรกรรมการเงินระหว่างกลุ่มคาดหวังกับผู้นำขาย ภายในสิบแปด (18) เดือนก่อนการโทรศัพท์ชักชวนให้กลุ่มคาดหวังมาซื้อสินค้า

ข) เมื่อกลุ่มคาดหวังได้ขอสอบถามหรือขอสมัครด้วยตนเองเกี่ยวกับสินค้าที่ผู้นำขายเสนอ ภายในสาม (3) เดือนก่อนการโทรนั้น

ค) เมื่อผู้นำขายได้รับอนุญาตเป็นลายลักษณ์อักษรและลงนามจากกลุ่มคาดหวังเพื่อให้ผู้นำขายโทร การอนุญาตนั้นต้องระบุหมายเลขโทรศัพท์ที่ผู้นำขายได้รับอนุญาตให้โทร

ง) ผู้นำขายสามารถโทรสมาชิกในครอบครัว, เพื่อนส่วนตัว และคนคุ้นเคย “คนคุ้นเคย” คือคนที่ผู้นำขายได้เคยมีความสัมพันธ์ซึ่งกันภายในสามเดือน (3) ก่อนหน้าอย่างไรก็ตามจำไว้ว่าหากผู้นำขายกระทำการขออนุมัติจากทุกคนที่ตนพบเจอ และโทรหาพวกเขาภายหลังจากนั้น กรมการการค้าอาจถือว่าเป็นรูปแบบหนึ่งของการตลาดทางโทรศัพท์ที่ไม่ได้อยู่ในข้อยกเว้นนี้ ดังนั้นหากผู้นำขายจะ:

โทรหา “คนคุ้นเคย” จะต้องโทรเป็นบางโอกาสเท่านั้น และไม่ใช่โทรเป็นประจำ

จ) ห้ามไม่ให้ผู้จำหน่ายใช้ระบบโทรออกอัตโนมัติ หรือซอฟต์แวร์เกี่ยวกับกรณาคำเดินธุรกิจ 4ไลฟ์ของตน

ฉ) ห้ามไม่ให้ผู้จำหน่ายโทรออกไปยังบุคคลใดๆ ด้วยข้อความที่ถูกบันทึกไว้ล่วงหน้า (“หุ่นยนต์โทรศัพท์”) เกี่ยวกับทหรือเชื่อมโยงกับสินค้าหรือโอกาสทางธุรกิจของ 4ไลฟ์

3.5 เครื่องหมายการค้าและลิขสิทธิ์

ชื่อ 4ไลฟ์และชื่ออื่นๆที่ 4ไลฟ์ใช้เป็นเครื่องหมายการค้า การค้า, เครื่องหมายการค้า และเครื่องหมายบริการ ดังนั้นเครื่องหมายเหล่านี้มีค่าอย่างยิ่งต่อ 4ไลฟ์ และมอบให้แกผู้จำหน่ายเพื่อใช้งานตามที่ได้รับอนุญาตอย่างชัดเจนเท่านั้น ผู้จำหน่ายจะต้องแนบข้อความต่อไปนี้ลงในเอกสารใดๆที่ใช้ทรัพย์สินทางปัญญาของ 4ไลฟ์เกี่ยวกับการตลาดของสินค้าหรือโอกาส 4ไลฟ์:

ชื่อของผู้จำหน่าย
ผู้จำหน่ายอิสระ 4ไลฟ์

ผู้จำหน่ายสามารถระบุตนเองว่าเป็น “ผู้จำหน่ายอิสระ 4ไลฟ์” ในสมุดหน้าขาวหรือหน้าเหลืองภายใต้ชื่อของตนได้ ห้ามไม่ให้ผู้จำหน่ายใช้ชื่อหรือโลโก้ 4ไลฟ์บนโฆษณาในสมุดหน้าเหลือง ห้ามไม่ให้ผู้จำหน่ายรับโทรศัพท์โดยพูดว่า “ 4ไลฟ์”, “ 4ไลฟ์ริเสิร์ช” หรือลักษณะอื่นใดที่ทำให้โทรเข้าใจผิดว่าตนเป็นกรณาคำเดินธุรกิจ 4ไลฟ์ ห้ามไม่ให้ผู้จำหน่ายใช้ “ 4ไลฟ์”, “ 4ไลฟ์ริเสิร์ช” โดยไม่ได้รับอนุญาตเฉพาะเจาะจงจาก 4ไลฟ์หรือเครื่องหมายการค้าอื่นใดของบริษัทในลักษณะอื่นใดบน URL ที่อาจทำให้ลูกค้าเข้าใจผิดว่าเป็น URL ของเว็บไซต์ 4ไลฟ์ ห้ามไม่ให้ผู้จำหน่ายผลิตบันทึกกิจกรรมและคำแถลงต่างๆของบริษัทเพื่อขายหรือวัตถุประสงค์อื่นใดโดยไม่ได้รับอนุญาตเป็นลายลักษณ์อักษรจาก 4ไลฟ์ และห้ามไม่ให้ผู้จำหน่ายผลิตซ้ำเนื้อหาเสียงหรือวิดีโอของบริษัทเพื่อใช้งานส่วนตัวหรือเพื่อขาย

4ไลฟ์อนุญาตให้ผู้จำหน่ายใช้เครื่องหมายต่างๆดังกล่าวแบบไม่เป็นเอกสิทธิ์ ทั้งนี้โดยที่ผู้จำหน่ายปฏิบัติตามข้อกำหนดหรือเงื่อนไขการใช้งานเครื่องหมายการค้า 4ไลฟ์ที่กล่าวมาข้างต้นอย่างเคร่งครัด การอนุญาตนั้นสามารถถูกเพิกถอน ณ เวลาใดก็ตามโดยดุลพินิจของ 4ไลฟ์ และจะถูกเพิกถอนโดยอัตโนมัติเมื่อ

ผู้จำหน่ายยกเลิกหรือถูกปลด

3.6 สื่อมวลชนและคำถามสื่อมวลชน

ผู้จำหน่ายจะต้องไม่พยายามตอบคำถามสื่อมวลชนเกี่ยวกับ 4ไลฟ์, สินค้า หรือธุรกิจอิสระของ 4ไลฟ์ ทุกคำถามจากสื่อมวลชนทุกประเภทจะต้องถูกส่งต่อไปยังสำนักงานใหญ่ 4ไลฟ์ทันที

3.7 ผู้จำหน่ายประเภทนิติบุคคล

องค์กรธุรกิจ (องค์กร, ห้างหุ้นส่วน, บริษัทจำกัด หรือทรัสต์) สามารถสมัครเป็นผู้จำหน่ายโดยส่งแบบฟอร์มข้อมูลธุรกิจพร้อมกับเอกสารบริษัทที่จำเป็น (ใบรับรองการจดทะเบียนบริษัท, ข้อบังคับบริษัท, สัญญาหุ้นส่วน, สัญญาค่าเงินกิจการ, เอกสารทรัสต์ หรือเอกสารอื่นๆที่จำเป็น) มายัง 4ไลฟ์ ธุรกิจ 4ไลฟ์สามารถเปลี่ยนสถานะภายใต้ผู้สนับสนุนเดียวกันจากบุคคลเป็นห้างหุ้นส่วน, องค์กร, บริษัทจำกัด หรือทรัสต์ หรือจากนิติบุคคลประเภทหนึ่งไปยังอีกประเภทหนึ่ง วิธีการคือผู้จำหน่ายจะต้องมอบเอกสารนิติบุคคลให้แก่ 4ไลฟ์ ใบสมัครผู้จำหน่ายจะต้องลงนามโดยผู้ถือหุ้นทุกคน, หุ้นส่วน, สมาชิกหรือผู้จัดการทรัพย์สิน ผู้ถือหุ้น, เจ้าหน้าที, หุ้นส่วน, สมาชิก, ผู้จัดการทรัพย์สินและผู้ถือผลประโยชน์ขององค์กรธุรกิจจะต้องรับผิดชอบร่วมกันและแยกแยะส่วนสำหรับหนี้สินใดๆหรือการทวงหนี้ต่อ 4ไลฟ์ เอกสารนิติบุคคลสามารถส่งที่แผนกบริการผู้จำหน่ายของ 4ไลฟ์ทางไปรษณีย์หรืออีเมล thailand@4life.com ผู้จำหน่ายที่เป็นองค์กรธุรกิจสามารถเปลี่ยนเป็นบุคคลได้โดยติดต่อแผนกบริการผู้จำหน่ายทางโทรศัพท์หรืออีเมล thailand@4life.com

3.8 การเปลี่ยนแปลงธุรกิจ 4ไลฟ์

ผู้จำหน่ายจะต้องแจ้งให้ 4ไลฟ์ทราบทันทีเมื่อมีการเปลี่ยนแปลงข้อมูลในสัญญาผู้จำหน่าย ผู้จำหน่ายสามารถเปลี่ยนแปลงสัญญาผู้จำหน่ายฉบับปัจจุบัน (เช่น เปลี่ยนจากหมายเลขประจำตัวผู้เสียภาษีเป็นหมายเลขประกันสังคม) ได้โดยส่งคำร้องเป็นลายลักษณ์อักษร, สัญญาผู้จำหน่ายที่ลงนามแล้วและเอกสารประกอบที่จำเป็น การเปลี่ยนแปลงธุรกิจ 4ไลฟ์สามารถแจ้งแผนกบริการผู้จำหน่ายทางโทรศัพท์หรืออีเมลที่ thailand@4life.com

3.9 การเพิ่มและการถอดถอนผู้สมัครร่วม

ในการที่จะเพิ่มผู้สมัครร่วมเข้าไปในธุรกิจ 4ไลฟ์ปัจจุบัน บริษัทต้องการคำร้องเป็นลายลักษณ์อักษรพร้อมกับสัญญาผู้จำหน่ายที่ลงนามแล้วที่ระบุหมายเลขประจำตัวประชาชน หรือหมายเลขประจำตัวผู้เสียภาษีและลายเซ็นของผู้สมัคร และผู้สมัครร่วม ในการที่จะถอดถอนผู้สมัครร่วมออกจากธุรกิจ 4ไลฟ์ปัจจุบัน บริษัทต้องการหนังสือคำร้องรับรองจากผู้สมัครร่วมพร้อมกับสัญญาผู้จำหน่ายที่ลงนามแล้วที่ระบุหมายเลขประจำตัวประชาชนหรือหมายเลขประจำตัวผู้เสียภาษีและลายเซ็นเฉพาะของผู้สมัคร เอกสารเกี่ยวกับการเพิ่มหรือถอดถอนผู้สมัครร่วมสามารถส่งแผนกบริการผู้จำหน่าย 4ไลฟ์ทางไปรษณีย์, โทรสาร หรืออีเมล thailand@4life.com เพื่อบริการลูกค้าแบบส่วนตัวหรือการนัดหมายเรื่อง “ขาย, โอน หรือมอบธุรกิจ 4ไลฟ์” (เกี่ยวกับการโอนและการมอบธุรกิจ 4ไลฟ์) ผู้สมัครหลักจะต้องยังคงเป็นผู้สัญญาผู้จำหน่าย หากผู้สมัครหลักต้องการจะถอดถอนตนเองออกจากความเกี่ยวข้องกับบริษัท หรือหากผู้สมัครหลักกับผู้สมัครร่วมต้องการจะสลับตำแหน่งกันในการนี้ที่อยู่ในครอบครัวยุติกัน ผู้สมัครหลักจะต้องโอนหรือมอบธุรกิจของตนตามหัวข้อเรื่อง “การขาย, โอน หรือมอบธุรกิจ 4ไลฟ์” ในนโยบายฉบับนี้ หากไม่ได้รับอนุญาตให้ทำขั้นตอนนี้ธุรกิจจะถูกยกเลิกเมื่อผู้สมัครหลักถอนตัวออกไป โปรดทราบว่า การเปลี่ยนแปลงที่อนุญาตในขอบเขตของข้อนี้ไม่รวมการเปลี่ยนแปลงผู้สนับสนุน การเปลี่ยนแปลงผู้สนับสนุนต้องปฏิบัติตามหัวข้อ “การเปลี่ยนตัวผู้สนับสนุน” ในนโยบายฉบับนี้

โดยคุณพึงพอใจของตนเอง 4ไลฟ์อาจต้องการเอกสารรับรองก่อนที่จะดำเนินการให้การเปลี่ยนแปลงใดๆ มีผลต่อธุรกิจ 4ไลฟ์ โปรดให้เวลาดำเนินการแก่ 4ไลฟ์สามสิบ (30) วันนับจากวันที่ได้รับเอกสาร

3.10 การจัดการสภาพความเป็นผู้จำหน่าย

ในกรณีที่้องมีการตัดสินใจเกี่ยวกับการจัดการสภาพความเป็นผู้จำหน่าย และความเป็นผู้จำหน่ายนั้นเป็นขององค์กรธุรกิจหรือมากกว่าหนึ่งบุคคลหรือทรัพย์สิน 4ไลฟ์จะอาศัยวิธีการต่อไปนี้ในการจัดการสภาพความเป็นผู้จำหน่าย:

- หากความเป็นผู้จำหน่ายเป็นขององค์กรธุรกิจรูปแบบ

ใดก็ตาม 4ไลฟ์จะอาศัยเอกสารนิติบุคคลขององค์กรธุรกิจในการตัดสินใจจัดการความเป็นผู้จำหน่าย ในกรณีที่เอกสารนิติบุคคลไม่ชัดเจนหรือหากการตัดสินใจของผู้มีอำนาจไม่ใช่เสียงข้างมาก 4ไลฟ์จะยึดถือตามการตัดสินใจของบุคคลที่ดำรงฐานะ: “ผู้สมัคร” ในสัญญาผู้จำหน่าย

- หากความเป็นผู้จำหน่ายเป็นของบุคคลมากกว่าหนึ่ง 4ไลฟ์จะยึดถือตามการตัดสินใจของกลุ่มบุคคลที่เป็นเสียงข้างมาก ในกรณีที่เสียงข้างมากไม่สามารถตกลงกันได้ เรื่องการจัดการความเป็นผู้จำหน่าย 4ไลฟ์จะยึดถือตามการตัดสินใจของบุคคลที่ดำรงฐานะ: “ผู้สมัคร” ในสัญญาผู้จำหน่าย

3.11 การเปลี่ยนตัวผู้สนับสนุน

การโอนธุรกิจ 4ไลฟ์จากผู้สนับสนุนรายหนึ่งไปยังอีกรายหนึ่งไม่ค่อยได้รับอนุญาต การขอเปลี่ยนตัวผู้สนับสนุนจะต้องกระทำเป็นลายลักษณ์อักษรส่งไปยังสำนักงานใหญ่ 4ไลฟ์ และต้องระบุเหตุผลของการโอน โดยทั่วไปการโอนได้รับการพิจารณาเมื่อเข้าข่ายข้อใดข้อหนึ่งในสาม (3) ข้อต่อไปนี้:

- ภายในสิบ (10) วันนับจากวันสมัคร ผู้จำหน่ายผู้ที่ต้องการจะโอนส่งแบบฟอร์ม “การโอนผู้สนับสนุนและผู้สนับสนุน (ภายในสิบวันนับจากวันสมัคร)” ที่กรอกเสร็จสมบูรณ์แล้ว ซึ่งรวมถึงลายเซ็นของผู้จำหน่ายผู้ต้องการโอน, ลายเซ็นของผู้สนับสนุนเดิม และลายเซ็นของผู้แนะนำเดิม
- ในกรณีที่เกี่ยวกับการชักจูงที่ไม่สุจริตหรือการแนะนำที่ขาดจริยธรรม ผู้จำหน่ายสามารถขอยกโอนไปยังหน่วยงานอื่นโดยที่ทีมการตลาดของตนยังคงอยู่ครบ ค่าขอโอนด้วยเหตุข้อกล่าวหาเรื่องการฉ้อโกงธุรกิจจะได้รับพิจารณาเป็นรายๆไป และจะต้องส่งให้บริษัทเป็นลายลักษณ์อักษรภายในหกสิบ (60) วันนับจากวันสมัคร ค่าขอจะต้องระบุรวมถึงคำอธิบายโดยละเอียดว่าทำไมผู้จำหน่ายจึงเชื่อว่าการสนับสนุนของตนถูกชักนำอย่างไม่สุจริต
- ถึงแม้ว่าไม่ค่อยอนุมัติ ผู้จำหน่ายที่ต้องการจะโอนส่งแบบฟอร์มคำขอโอนผู้สนับสนุนที่กรอกเสร็จสมบูรณ์และลงนามแล้ว รวมถึงหนังสือยินยอมของทุกฝ่ายที่อาจได้รับผลกระทบต่อการโอนนั้น ห้ามใช้ลายเซ็นที่เป็น

สำเนาถ่ายเอกสารหรือโทรสาร ลายเซ็นของผู้จำหน่ายทุกคนต้องมีการรับรอง ผู้จำหน่ายที่ต้องการโอนจะต้องใช้เวลา 4Life สามสิบ (30) วันหลังจากได้รับแบบฟอร์มคำขอโอนผู้สนับสนุนเพื่อดำเนินการและตรวจสอบคำขอความเคลื่อนไหวของผู้จำหน่ายที่ต้องการโอนจะยังคงอยู่ในสายเดิม และจะไม่ถูกโอนไปตามผู้จำหน่ายที่ต้องการโอน อย่างไรก็ตาม 4Life สงวนสิทธิ์ในการเปลี่ยนแปลงสายความเคลื่อนไหวตามดุลยพินิจของตนเองตามความเหมาะสมทางธุรกิจ

การละเมิดสิทธิ์เรียกร้อง ในกรณีที่ไม่ได้ปฏิบัติตามขั้นตอนการเปลี่ยนผู้สนับสนุนอย่างเหมาะสม และเครือข่ายความเคลื่อนไหวสร้างขึ้นภายใต้ผู้จำหน่ายรายอื่นด้วยเหตุผลใดก็ตาม 4Life สงวนสิทธิ์ที่จะตัดสินใจการวางเครือข่ายความเคลื่อนไหวในขั้นสุดท้าย การแก้ปัญหาคำขอเรียกร้องการจัดวางความเคลื่อนไหวที่เกิดจากเครือข่ายที่ผู้สนับสนุนอย่างไม่เหมาะสมมักเป็นสิ่งที่ยุ่งยากมาก ดังนั้นผู้จำหน่ายจะละเมิดสิทธิ์เรียกร้องใดๆและทั้งหมดต่อ 4Life, กรรมการ, เจ้าของ, ลูกจ้าง และตัวแทนที่เกี่ยวข้องหรือเชื่อมโยงกับการตัดสินใจของ 4Life ในการจัดวางเครือข่ายความเคลื่อนไหวใดๆที่อยู่ภายใต้เครือข่ายที่มีการเปลี่ยนผู้สนับสนุนอย่างไม่เหมาะสม

3.12 การยกเลิกและสมัครใหม่

ผู้จำหน่ายระดับสูงเช่นตำแหน่งไดมอนด์ (Diamond) หรือต่ำกว่าสามารถเปลี่ยนการตลาดเครือข่ายโดยสมัครใจยกเลิกธุรกิจ 4Life ของตนตามข้อ 10.4 ของนโยบายฉบับนี้ และไม่สามารถเคลื่อนไหว (เช่น ไม่ซื้อสินค้า 4Life เพื่อขายต่อ, ไม่ขายสินค้า 4Life, ไม่แนะนำ, ไม่เข้าร่วมงาน 4Life, ไม่เข้าร่วมกิจกรรมผู้จำหน่ายรูปแบบใดก็ตาม หรือธุรกิจ 4Life รูปแบบอื่นๆ) เป็นระยะเวลาหก (6) เดือนปฏิทิน หลังจากระยะเวลาหกเดือนนี้มีความเคลื่อนไหวนั้นอดีตผู้จำหน่ายสามารถสมัครเป็น Preferred Customer อีกครั้งภายใต้ผู้สนับสนุนคนใหม่ได้

ผู้จำหน่ายในตำแหน่งเพรสซิเดนเชียล ไดมอนด์ (Presidential Diamond) หรือสูงกว่าสามารถเปลี่ยนเครือข่ายโดยสมัครใจยกเลิกธุรกิจ 4Life ของตนตามข้อ 10.4 ของนโยบายฉบับนี้ และไม่สามารถเคลื่อนไหว (เช่น ไม่ซื้อสินค้า 4Life เพื่อขายต่อ, ไม่ขายสินค้า 4Life, ไม่แนะนำ, ไม่เข้าร่วมงาน 4Life, ไม่เข้า

ร่วมกิจกรรมผู้จำหน่ายรูปแบบใดก็ตาม หรือธุรกิจ 4Life รูปแบบอื่นๆ) เป็นระยะเวลาสิบสอง (12) เดือนปฏิทิน หลังจากระยะเวลาหกเดือนนี้มีความเคลื่อนไหวนั้นอดีตผู้จำหน่ายสามารถสมัครเป็น Preferred Customer อีกครั้งภายใต้ผู้สนับสนุนคนใหม่ได้

การเปลี่ยนผู้สนับสนุนตามนโยบายนี้ที่ตำแหน่งใดก็ตามจะจำกัดอยู่ที่หนึ่งครั้งภายในชั่วชีวิตของผู้จำหน่าย 4Life จะไม่ยอมรับสัญญาผู้จำหน่ายของผู้จำหน่ายที่ต้องการเปลี่ยนผู้สนับสนุนที่ได้เคยเปลี่ยนผู้สนับสนุนไปแล้วหนึ่งครั้งตามนโยบายนี้

3.13 การขอใช้สำหรับกรวดอ้างหรือการกระทำที่ไม่ได้รับอนุญาต

ผู้จำหน่ายจะต้องรับผิดชอบเต็มต่อคำกล่าวทางวาจา และ/หรือทางลายลักษณ์อักษรที่เกี่ยวกับสินค้า 4Life และแผนไลฟ์สไตล์ที่ไม่ได้อยู่ในเอกสารทางการของ 4Life อย่างชัดเจน ผู้จำหน่ายตกลงที่จะใช้ให้แก่ 4Life และปกป้อง 4Life จากความรับผิดชอบใดๆและทั้งหมด รวมทั้งคำพิพากษา, บทลงโทษ, การคืนเงิน, ค่าความเสียหาย, ค่าธรรมเนียมศาล หรือการสูญเสียธุรกิจที่เกิดขึ้นกับ 4Life อันเป็นผลมาจากการนำเสนอหรือการกระทำที่ไม่ได้รับอนุญาตของผู้จำหน่าย ข้อนี้จะต้องมีผลหลังจากสัญญาผู้จำหน่ายถูกยกเลิก

3.14 การรูดอ้างสินค้า

ห้ามไม่ให้รูดอ้างสรรพคุณสินค้าใดๆของ 4Life เว้นแต่ที่มีระบุในเอกสารทางการของ 4Life โดยเฉพาะอย่างยิ่งห้ามไม่ให้ผู้จำหน่ายรูดอ้างว่าสินค้า 4Life มีสรรพคุณในการรักษา, เยียวยา, วิจัยวิจัยโรค, กำจัดหรือป้องกันโรคใดๆ การรูดอ้างสรรพคุณเหล่านี้สามารถเข้าใจว่าเป็นสรรพคุณทางยา ห้ามไม่ให้ผู้จำหน่ายใช้รูปภาพหรือการนำเสนออื่นๆของสินค้า 4Life ที่สื่อเป็นนัยถึงสรรพคุณในการรักษาโรค, เยียวยา, วิจัยวิจัย, กำจัดหรือป้องกันโรคใดๆ

3.15 การรูดอ้างรายได้

ในกรณีที่หรือวันที่หาผู้สมัครผู้จำหน่าย บางครั้งผู้จำหน่ายบางรายพยายามรูดอ้างรายได้หรือรายรับเพื่อแสดงความมั่นคงของการตลาดเครือข่าย การรูดอ้างรายได้หรือ

รายรับเหล่านี้อาจอยู่ในรูปแบบของการอดไลฟ์สไตล์ (รวมถึงรูปภาพหรือสื่ออื่นๆที่แสดงถึงบ้านทรู, รถยนต์, การท่องเที่ยวและ/หรือ เงิน) วิธีการนี้เป็นคาบสองคมเพราะผู้จำหน่ายรายใหญ่อาจจะผิดหวังอย่างรวดเร็วหากผลงานของพวกเขาไม่กว้างไกลเหมือนของคนอื่นๆที่ทำได้ ที่ 4Life เราเชื่อมั่นว่าศักยภาพในการทำรายได้ของ 4Life มีมากพอที่จะดึงดูดโดยไม่จำเป็นต้องรายงานรายได้ของผู้อื่น

ในขณะที่ผู้จำหน่ายอาจเชื่อว่าการแสดงสำเนาเช็ค, หรือรายงานโบนัส หรือเปิดเผยรายได้ของตนเองหรือของผู้อื่นนั้นเป็นประโยชน์ แต่วิธีการนี้มีผลทางกฎหมายที่สามารถส่งผลกระทบต่อทางลบต่อ 4Life และผู้จำหน่ายที่ต่อต้านด้วยเช่นกันเว้นแต่กฎหมายกำหนดให้เปิดเผยรายได้ของผู้อื่นไป ด้วยผู้จำหน่ายอาจไม่มีข้อมูลเพียงพอที่จะปฏิบัติตามกฎหมายในการรอดำเนินการ ในการนำเสนอหรือพูดคุยเกี่ยวกับโอกาสทางธุรกิจของ 4Life หรือแผนไลฟ์สไตล์หรือคำห้ามไม่ให้ผู้จำหน่ายทำการเผยแพร่รายได้, อดอ้างรายได้หรือเปิดเผยรายได้ 4Life ของตน (รวมถึงการแสดงเช็ค, รายงานโบนัส, สำเนาเช็คหรือบัญชีธนาคาร) ผู้จำหน่ายควรทบทวนคำถามว่าด้วยเรื่องการเปิดเผยรายได้ที่ 4life.com

3.16 ร้านค้า

4Life เชื้อมนั้นและส่งเสริมการขายสินค้าแบบปากต่อปาก ดังนั้นผลิตภัณฑ์ 4Life ไม่สามารถจำหน่ายได้ในห้างสรรพสินค้า ร้านค้าแฟรนไชส์ ร้านค้าปลีกขนาดใหญ่ หรือพื้นที่ค้าปลีกใดๆ ที่มีพื้นที่ค้าปลีกมากกว่าสองพัน (2,000) ตารางฟุต อย่างไรก็ตามบริษัทตระหนักดีว่าผู้จำหน่ายอาจพบว่าการขายผลิตภัณฑ์จากร้านค้าปลีกขนาดเล็กอาจเป็นประโยชน์ ผู้จำหน่ายต้องขอยินยอมเป็นลายลักษณ์อักษรจากบริษัทเพื่อที่จะขายผลิตภัณฑ์ 4Life ในร้านค้าปลีกขนาดเล็กแต่ละแห่ง และ 4Life มีส่วนควบคุมที่จะห้ามไม่ให้สินค้าของตนไปขายในร้านค้าใดๆที่ตนเห็นว่าเป็นเหมาะสม

3.17 งานแสดงสินค้า, นิทรรศการ และเวทีการคำอื่นๆ

ผู้จำหน่ายสามารถแสดง และ/หรือ ขายสินค้า 4Life ในงานแสดงสินค้าและนิทรรศการมืออาชีพต่างๆได้ ห้ามไม่ให้ผู้

จำหน่ายแสดง และ/หรือ ขายสินค้า 4Life ในตลาดนัด, เปิดท้าย, ถนนคนเดิน หรือตลาดนัดเกษตรกรโดยปราศจากความยินยอมเป็นลายลักษณ์อักษรล่วงหน้าจากบริษัท ห้ามไม่ให้ผู้จำหน่ายแสดง และ/หรือ ขายสินค้า 4Life บนเว็บไซต์ประมูล (เช่น Amazon) เว้นแต่เป็นไปตามนโยบายข้อ 3.2 และ 5.2 เท่านั้น

3.18 ความขัดแย้งทางผลประโยชน์ / การไม่ร้ายขาย

ผู้จำหน่ายมีสิทธิ์ที่จะเข้าร่วมธุรกิจการตลาดเครือข่ายหรือโอกาสการตลาดอื่นๆใด อย่างไรก็ดีตามในระหว่างระยะเวลาของสัญญาและสิบสอง (12) เดือนปฏิทินหลังจากนั้นผู้จำหน่ายจะต้องไม่รับผู้จำหน่ายรายอื่นหรือลูกค้าเข้าไปในธุรกิจการตลาดเครือข่ายอื่นๆ เพราะว่าการตลาดเครือข่ายส่วนใหญ่ดำเนินการทางโทรศัพท์และอินเทอร์เน็ตที่ราชอาณาจักรไทย และทั่วโลก การจำกัดวงแคบพื้นที่ใดๆในขอบเขตนโยบายห้ามร้ายขายนี้จะทำให้มันไม่พึงประสงค์ ดังนั้นจึงให้นโยบายนี้ในทุกประเทศที่ 4Life ทำธุรกิจอย่างเป็นทางการ คำว่า “รับเข้า” หมายถึงการกระทำหรือความพยายามที่จะร้ายขาย, รับสมัคร, โน้มน้าว หรือใช้อิทธิพลลักษณะใดก็ตาม ไม่ว่าโดยตรงหรือโดยอ้อม หรือผ่านบุคคลที่สาม เพื่อให้ผู้จำหน่ายหรือลูกค้าสมัครหรือเข้าร่วมการตลาดเครือข่ายอื่น หรือการขายตรงอื่น

ห้ามไม่ให้ผู้จำหน่ายแสดงสินค้า 4Life ร่วมกับสินค้าอื่นๆที่ไม่ใช่สินค้า 4Life หากเป็นการวางจำหน่ายในร้านค้าหรือเว็บไซต์ภายนอกสินค้า 4Life จะต้องถูกแสดงแยกต่างหากจากสินค้าที่ไม่ใช่ 4Life ห้ามไม่ให้ผู้จำหน่ายเสนอโอกาสทางธุรกิจหรือสินค้า 4Life ให้แก่กลุ่มลูกค้าควดหัวหรือผู้จำหน่ายควดหัวร่วมกับโปรแกรมอื่นๆ โอกาสหรือสินค้าที่ไม่ใช่ของ 4Life ห้ามไม่ให้ผู้จำหน่ายนำเสนอโอกาสใดๆของสินค้าที่ไม่ใช่ของ 4Life ในงานพบปะ, สัมมนา หรือการประชุมเกี่ยวกับ 4Life

3.19 ข้อมูลความลับทางการค้า

รายงานกิจกรรมดาวน์โหลดทั้งหมดและข้อมูลที่บรรจุอยู่ในนั้นและโครงสร้างเครือข่าย และข้อมูลกิจกรรม และข้อมูลอื่นๆที่บรรจุอยู่ในเว็บไซต์มาย 4Life แอปพลิเคชันของผู้จำหน่าย (รายงานกิจกรรมดาวน์โหลดและข้อมูลที่บรรจุอยู่ในเว็บไซต์มาย

4Life มีแคบของฟิสิกของผู้นำรายเรียกรวมกันว่า “รายงานกิจกรรมดาวไลน์” เป็นความลับ และถือว่าเป็นข้อมูลความลับทางการค้าที่เป็นกรรมสิทธิ์ของ 4Life รายงานกิจกรรมดาวไลน์มอบให้แก่ผู้นำอย่างมีความลับที่สุด และมอบให้ผู้นำรายเพื่อวัตถุประสงค์: ส่งเสริมในการทำงานร่วมกับการตลาดเครือข่ายของตนเพื่อพัฒนาธุรกิจ 4Life ของพวกเขาตน ผู้นำรายควรใช้รายงานกิจกรรมดาวไลน์ของตนในการจัดการ, จูงใจ และฝึกอบรมผู้นำรายดาวไลน์ของตน ผู้นำราย และ 4Life ตกลงว่าแต่ละฝ่ายสำหรับข้อตกลงความลับและการเปิดเผยนี้เท่านั้น 4Life จะไม่มอบรายงานกิจกรรมดาวไลน์ให้แก่ผู้นำราย ดังนั้นผู้นำรายจะไม่กระทำการต่อไปนี้ไม่ว่าด้วยตนเองหรือในนามของผู้อื่น, หุ้นส่วน, สมาคม, องค์กร, บริษัท, จำกัด หรือบุคคลอื่นใด:

- เปิดเผยข้อมูลใดๆ ที่บรรจุอยู่ในรายงานกิจกรรมดาวไลน์ให้แก่บุคคลที่สามไม่ว่าโดยตรงหรือโดยอ้อม
- ใช้ข้อมูลในรายงานกิจกรรมดาวไลน์ใดๆ ในการแข่งขันกับ 4Life
- ใช้ข้อมูลของผู้นำรายที่พ้นสภาพไปแล้วกลับเข้ามาสมัครใหม่โดยปราศจากความยินยอมจากผู้นำรายผู้พ้นสภาพ
- ใช้ข้อมูลในรายงานกิจกรรมดาวไลน์ใดๆ ไปในวัตถุประสงค์อื่นนอกเหนือจากเพื่อส่งเสริมธุรกิจ 4Life ของตน
- ใช้ข้อมูลในรายงานกิจกรรมดาวไลน์ใดๆ เพื่อรับสมัครหรือชักชวนผู้นำรายหรือลูกค้าของ 4Life ที่มีรายชื่ออยู่ในรายงานกิจกรรมดาวไลน์ใดๆ เพื่อให้ไปเข้าโปรแกรมการตลาดเครือข่ายอื่น หรือในลักษณะพยายามใช้อิทธิพลหรือชักจูงผู้นำรายหรือลูกค้าของ 4Life เพื่อให้เปลี่ยนแปลงความสัมพันธ์ทางธุรกิจกับ 4Life
- ใช้หรือเปิดเผยข้อมูลใดๆ ที่บรรจุอยู่ในรายงานกิจกรรมดาวไลน์ต่อบุคคลใดๆ, หุ้นส่วน, สมาคม, องค์กรหรือบุคคลอื่นใด

เมื่อบริษัทร้องขอ ผู้นำรายปัจจุบันหรืออดีตจะต้อง:

- คืนหรือทำลายต้นฉบับและสำเนา รายงานกิจกรรมผู้นำรายทั้งหมดให้แก่บริษัท
- ลบฐานข้อมูลหรือรายการข้อมูลอิเล็กทรอนิกส์ทั้งหมดที่เกิดจากรายงานกิจกรรมดาวไลน์อย่างถาวร
- ลบฐานข้อมูลใดๆ หรือรายการข้อมูลที่ผู้นำรายสะสม

หรือพัฒนาขึ้นมาเกี่ยวกับข้อมูลติดต่อหรือกิจกรรมการขายหรือผู้นำรายรายอื่นๆ อย่างถาวร

นโยบายนี้จะยังคงมีผลหลังจากสัญญาผู้นำรายระหว่างผู้นำรายกับ 4Life ทุกรายยกเลิก

3.20 การสนับสนุนข้ามกลุ่ม

ห้ามไม่ให้มีการสนับสนุนหรือความพยายามในการสนับสนุนข้ามกลุ่มโดยเด็ดขาด “การสนับสนุนข้ามกลุ่ม” หมายถึง ไม่ว่าโดยตรงหรือโดยอ้อม การสนับสนุนบุคคลหรือองค์กรที่ปัจจุบันมีสัญญาผู้นำรายกับ 4Life อยู่แล้ว หรือผู้ที่มิมีสัญญานั้นแล้วภายในหก (6) เดือนปฏิทินก่อนหน้าหากเป็นระดับไดมอนด์หรือต่ำกว่า หรือสิบสอง (12) เดือนปฏิทินหากเป็นระดับเพรสซิเดนเชียล ไดมอนด์ (Presidential Diamond) หรือสูงกว่า ณ ตำแหน่งใดๆ ที่ตามของแผนผัง ห้ามไม่ให้ใช้ชื่อของคู่สมรส, ชื่อการค้า, ตี๋บือ, นามแฝง, บริษัทจำกัด, หุ้นส่วน, กรัสต์, หมายเลขประจำตัวผู้เสียภาษี, ตัวเลขปลอม หรือการตอบโต้อื่นใดเพื่อหลบเลี่ยงนโยบายนี้ นโยบายนี้ไม่ได้ห้ามการโอนธุรกิจ 4Life ตามหัวข้อ “การขาย, การโอนหรือมอบธุรกิจ 4Life” ในนโยบายนี้

3.21 ความผิดพลาดและค่ากาม

หากผู้นำรายมีคำถามเกี่ยวกับ หรือเชื่อว่าได้เกิดความผิดพลาดในเรื่องค่าคอมมิชชั่น, โบนัส, รายงานกิจกรรมดาวไลน์ หรือการคิดค่าใดๆ ผู้นำรายจะต้องแจ้ง 4Life ภายในหกสิบ (60) วันนับจากวันที่เกิดความผิดพลาดหรือเหตุที่สงสัยนั้น 4Life จะไม่รับผิดชอบต่อความผิดพลาดใดๆ, การละเลย หรือปัญหาที่ไม่ได้แจ้งภายในหกสิบ (60) วัน

3.22 ห้ามมิให้ชื่อของเข้าคลังมากเกินไป

ผู้นำรายไม่จำเป็นต้องแบกสินค้าหรือเครื่องมือการขายไปด้วยคลัง ผู้นำรายผู้ที่ถือสินค้าหรือเครื่องมือการขายจำนวนพอประมาณอาจพบว่าการขายและการสร้างการตลาดเครือข่ายสะดวกสบายกว่า เพราะว่าใช้เวลาในการตอบสนองต่อคำสั่งของลูกค้าหรือตอบสนองความต้องการของผู้นำรายรายใหม่ได้รวดเร็วกว่า ผู้นำรายแต่ละคนจะต้องตัดสินใจด้วยตนเองในเรื่องนี้ เพื่อให้แน่ใจว่าผู้นำรายจะไม่ต้องเป็นการกับคลังสินค้าที่ขายไม่ออก คลังสินค้านั้นสามารถถูกส่งคืนให้แก่

4ไลฟ์ได้เมื่อผู้จำหน่ายยกเลิกหรือถูกปลดตามหัวข้อ “การคืน
คลังสินค้าและเครื่องมือการขายจากผู้จำหน่าย” ของนโยบายนี้

4ไลฟ์ห้ามไม่ให้ซื้อสินค้าในจำนวนที่มากเกินไปเพียงเพื่อให้ผ่าน
เกณฑ์คอมมิชชั่น, โบนัส หรือการไต่ระดับในแผนไลฟ์ริเวิร์ด
ห้ามไม่ให้ผู้จำหน่ายซื้อสินค้าไปเก็บไว้เกินกว่าที่จะขายได้หรือใช้
ภายในหนึ่งเดือน และห้ามไม่ให้ชักชวนผู้ใดกระทำเช่นนั้น

3.23 สิทธิในการเผยแพร่

ผู้จำหน่ายอนุญาตให้ 4ไลฟ์ใช้ชื่อของตน, รูปถ่าย, วิดีโอ และ/
หรือ บันทึกเสียง, เรื่องราวส่วนตัว, ความคิดเห็น, ความ
เหมือน และ/หรือ เอกสารส่วนบุคคลใดๆ ในโฆษณา และ/หรือ
การส่งเสริมการขายใดๆ ของบริษัท และละสิทธิทั้งหมดสำหรับ
คำตอบแทนการใช้งานนั้น

3.24 ภาษีเงินได้

ทุกๆ ปี 4ไลฟ์จะจัดสำเนาเอกสารซึ่งผู้จำหน่ายอาจใช้เพื่อจุด
ประสงค์ในการจัดทำภาษีรายได้ของตน ผู้จำหน่ายแต่ละราย
ต้องรับผิดชอบในการชำระภาษีรายได้ที่เกิดจากการเป็นผู้จำหน่าย
ของ 4ไลฟ์

3.25 สถานะผู้จำหน่ายอิสระ

ผู้จำหน่ายเป็นผู้จำหน่ายอิสระ ไม่ใช่ผู้ซื้อแฟรนไชส์หรือโอกาส
ธุรกิจ สัญญาระหว่าง 4ไลฟ์กับผู้จำหน่ายไม่ได้ก่อความ
สัมพันธ์ฐานลูกจ้าง/นายจ้าง, หุ้นส่วน หรือผู้ร่วมทุนระหว่าง
บริษัทกับผู้จำหน่าย ผู้จำหน่ายจะไม่ได้รับการปฏิบัติในฐานะ
ลูกจ้างสำหรับการทำงานของตน หรือสำหรับเรื่องภาษีต่างๆ
ผู้จำหน่ายทุกคนจะต้องรับผิดชอบในการชำระภาษีที่พึงชำระจาก
รายได้ในฐานะผู้จำหน่ายของบริษัท ผู้จำหน่ายไม่มีอำนาจ
(ไม่ว่าโดยชัดแจ้งหรือโดยนัย) ในการผูกมัดบริษัทไว้กับการใดๆ
ผู้จำหน่ายแต่ละรายจะต้องสร้างเป้าหมายของตนเอง, จำนวน
ชั่วโมง และวิธีการขายตราใดที่เป็นไปตามเงื่อนไขของสัญญาผู้
จำหน่ายนี้, นโยบาย และกฎหมายที่เกี่ยวข้อง

3.26 การขายสินค้าในต่างประเทศ

4ไลฟ์ได้ประสานงานกับหน่วยงานรัฐหลายแห่งเพื่อขึ้นทะเบียน
สินค้า 4ไลฟ์ในหลายประเทศทั่วโลก เพื่อที่จะปกป้องการขึ้น
ทะเบียนสินค้าและปฏิบัติตามกฎหมายนำเข้าและการขึ้นทะเบียน
สินค้าของแต่ละประเทศที่ 4ไลฟ์ทำธุรกิจ 4ไลฟ์จำเป็นต้อง
จำกัดการกระจายสินค้าในต่างประเทศ ดังนั้นหากผู้จำหน่าย
ประสงค์ที่จะขายสินค้า 4ไลฟ์หรือเครื่องมือการขายในประเทศ
ใดๆที่ 4ไลฟ์ขึ้นทะเบียนสินค้า สินค้าสามารถถูกขาย, ให้, โอน,
นำเข้า, ส่งออก หรือแจกจ่ายเฉพาะสินค้าที่ได้รับการขึ้นทะเบียน
โดยเฉพาะในประเทศนั้นเท่านั้น ห้ามไม่ให้นำเข้าสินค้าอื่นใดจาก
นอกประเทศนั้นเพื่อมาขาย

4ไลฟ์โดยคุณพินิจแต่เพียงผู้เดียวสามารถอนุญาตให้นำเข้าสิน
ค้าใดๆที่ไม่ได้ขึ้นทะเบียนในประเทศสำหรับวัตถุประสงค์ที่ไม่ใช่เพื่อ
การขายต่อ เมื่อนำเข้ามาแล้วผู้จำหน่ายสามารถซื้อสินค้าชิ้นนั้น
เพื่อนำไปใช้ส่วนตัวเท่านั้น แต่ห้ามนำไปขายต่อ

3.27 การปฏิบัติตามกฎหมายและคำสั่งท้องถิ่น

หลายเมืองและหลายเขตปกครองมีกฎหมายกำหนดเกี่ยวกับกา
รทำธุรกิจจากที่บ้าน ส่วนใหญ่กฎหมายเหล่านี้ไม่ได้ครอบคลุมถึง
ผู้จำหน่ายเพราะลักษณะทางธุรกิจของพวกเขา อย่างไรก็ตาม
ผู้จำหน่ายจะต้องปฏิบัติตามกฎหมายที่มีผลต่อพวกเขา หาก
ทางการเมืองหรือเขตปกครองบอกผู้จำหน่ายว่ากฎหมายมี
ผลบังคับใช้กับพวกเขา ผู้จำหน่ายจะต้องเคารพและให้ความร่วม
มือ และส่งสำเนาข้อกฎหมายนั้นมายังแผนกกฎหมายของ
4ไลฟ์ทางไปรษณีย์หรืออีเมลที่ compliance@4life.com ส่วน
ใหญ่มีข้อกฎหมายสำหรับกฎหมายที่มีผลบังคับใช้ต่อผู้จำหน่าย

3.28 การปฏิบัติตามกฎหมายและมาตรฐานทาง จริยธรรม

ผู้จำหน่ายจะต้องปฏิบัติตามกฎหมายและข้อกำหนดของรัฐบาล
ในการดำเนินธุรกิจของตน ในการประกอบธุรกิจ 4ไลฟ์
การฝ่าฝืนกฎหมายใดๆหรือความประพฤติที่ผิดหลักจริยธรรม
หรือการกระทำใดๆโดยคุณพินิจแต่เพียงผู้เดียวของ 4ไลฟ์ถือว่า
อาจทำลายชื่อเสียงหรือภาพลักษณ์ที่พึงได้รับการทางวินัย

3.29 หนังสือ 4ไลฟ์ต่อผู้จำหน่ายหนึ่งคน

ผู้จำหน่ายสามารถมีกรรมสิทธิ์ในผลประโยชน์. ตามกฎหมายหรือความเสมอภาคในฐานะเจ้าของแต่เพียงผู้เดียว, หุ้นส่วน, สมาชิก, ผู้ถือหุ้น, ผู้จัดการทรัพย์สิน หรือผู้รับผลประโยชน์ในหนึ่งธุรกิจ 4ไลฟ์เท่านั้น ไม่อนุญาตให้ผู้อื่น, ดำเนินการหรือรับผลประโยชน์จากธุรกิจ 4ไลฟ์มากกว่าหนึ่ง บุคคลผู้บรรลุนิติภาวะแล้วที่อยู่ในครอบครัวเดียวกันสามารถเข้าสู่หรือมีผลประโยชน์จากธุรกิจ 4ไลฟ์ของตนเองแยกต่างหากได้ก็ต่อเมื่อขึ้นคัดไว้ในครอบครัวถูกวางอยู่ในชั้นที่หนึ่งของสมาชิกครอบครัวคนแรกที่สมัครเท่านั้น “สมาชิกครอบครัว” หมายถึง คู่สมรส, คู่อยู่กันด้วยกัน และเด็กที่อาศัยอยู่หรือทำธุรกิจในที่อยู่เดียวกัน

3.30 การกระทำของสมาชิกครอบครัวหรือบุคคลที่เกี่ยวข้อง

หากสมาชิกครอบครัวของผู้จำหน่ายกระทำการใดๆ หากกระทำโดยผู้จำหน่ายที่มีชื่อในใบสมัคร ที่เป็นการฝ่าฝืนข้อบัญญัติใดๆ ในสัญญา นี้ จะถือว่าเป็นการฝ่าฝืนของผู้จำหน่าย และ 4ไลฟ์อาจดำเนินการทางวินัยตามนโยบายนี้ต่อผู้จำหน่ายผู้ซื้อนั้น เช่นเดียวกันหากเป็นบุคคลที่มีความเกี่ยวข้องใดๆ กับองค์กร, หุ้นส่วน, บริษัทจำกัด, ทรัสต์ หรือองค์กรอื่นใด (เรียกรวมกันว่า “บุคคลที่เกี่ยวข้องกัน”) ฝ่าฝืนสัญญา นี้ การกระทำนั้นจะถือว่าเป็นการฝ่าฝืนขององค์กรนั้น และ 4ไลฟ์จะดำเนินการทางวินัยโดยรวมกันและแยกกันต่อองค์กร และ/หรือ ผู้ถือหุ้นแต่ละราย, เจ้าหน้าที่, หุ้นส่วน, สมาชิก, เจ้าของและสมาชิกครอบครัว

3.31 ห้ามเปลี่ยนบรรรภูมิกที่และฉลาก

ห้ามไม่ให้ผู้จำหน่ายเปลี่ยนบรรรภูมิกที่, ฉลาก, เติม หรือแก้ไขฉลากบนสินค้าใดๆ ของ 4ไลฟ์, ข้อมูล, เอกสารหรือโปรแกรมในลักษณะใดก็ตาม สินค้า 4ไลฟ์จะต้องถูกขายในบรรรภูมิกที่ดั้งเดิมเท่านั้น การเปลี่ยนฉลากหรือบรรรภูมิกที่อาจเป็นการฝ่าฝืนกฎหมายรัฐบาลกลางและรัฐท้องถิ่นที่อาจมีโทษอาญารุนแรง ผู้จำหน่ายควรตระหนักดีว่าความรับผิดชอบทางแพ่งสามารถเกิดขึ้นได้เมื่อบุคคลที่ใช้สินค้าได้รับบาดเจ็บใดๆ หรือทรัพย์สินเสียหายอันเป็นผลจากการเปลี่ยนบรรรภูมิกที่หรือเปลี่ยนฉลาก

3.32 การรวมชั้นขององค์กร

เมื่อผู้จำหน่ายยกเลิก 4ไลฟ์สามารถ ด้วยดุลพินิจของตนย้ายบุคคลในระดับชั้นที่หนึ่งของผู้จำหน่ายที่ยกเลิกไปยังตำแหน่งที่ว่างลง บัญชีของผู้นำที่ยกเลิกอาจถูกรักษาไว้ในที่เดิมจนกว่าจะถึงเวลาที่ 4ไลฟ์มั่นใจว่าจะไม่มีปัญหาทางกฎหมาย

3.33 การขาย, โอน หรือมอบธุรกิจ 4ไลฟ์

ถึงแม้ว่าธุรกิจ 4ไลฟ์เป็นธุรกิจส่วนบุคคล, ดำเนินกิจการโดยอิสระจากกัน การขาย, การโอนหรือการมอบธุรกิจ 4ไลฟ์มีข้อจำกัดบางประการ เว้นแต่ตกลงกันเป็นอย่างอื่นเป็นลายลักษณ์อักษร หากผู้จำหน่ายต้องการจะขายธุรกิจ 4ไลฟ์ของตน จะต้องเข้าข่ายดังนี้:

- ผู้จำหน่ายจะต้องให้สิทธิได้ซื้อก่อนแก่บริษัทเพื่อที่จะซื้อธุรกิจนั้นด้วยเงื่อนไขเดียวกันกับบุคคลที่สามารถทำได้ หากบริษัทซื้อธุรกิจนั้นจะขึ้นอยู่กับดุลพินิจของบริษัทว่าจะรักษาธุรกิจไว้หรือจะปล่อยให้มีการรวมกัน
- จะต้องรักษาสายการสนับสนุนเดิมไว้ตลอดเวลาเพื่อธุรกิจ 4ไลฟ์จะดำเนินการต่อไปในสายการสนับสนุนนั้น
- ผู้ซื้อหรือผู้รับโอนจะต้องมีคุณสมบัติเพียงพอในการที่จะเป็นผู้จำหน่าย หากผู้ซื้อเป็นผู้จำหน่ายอยู่แล้ว เขาจะต้องยกเลิกธุรกิจ 4ไลฟ์ของตนเองก่อน และจดทะเบียนโอนตามข้อ 3.12 ของนโยบายนี้ก่อนที่จะมีสิทธิซื้อ, โอน, รับมอบหรือได้ผลประโยชน์ใดๆ ในธุรกิจ 4ไลฟ์
- ผู้จำหน่ายที่จะขายจะต้องส่งแบบฟอร์มการขาย, ย้ายหรือมอบธุรกิจ 4ไลฟ์ไปยังแผนกบริการผู้จำหน่ายที่ thailand@4life.com
- ก่อนการขาย, การโอนหรือการมอบจะได้รับการอนุมัติในขั้นตอนสุดท้ายจาก 4ไลฟ์ ผู้จำหน่ายผู้ที่จะขายจะต้องตกลงเรื่องการหนี้สินใดๆ ที่มีอยู่กับ 4ไลฟ์ก่อน
- ในการที่จะมีสิทธิ์ขาย, โอนหรือมอบธุรกิจ 4ไลฟ์ ผู้จำหน่ายผู้ที่จะขายจะต้องมีสถานะดี, ไม่ฝ่าฝืนเงื่อนไขใดๆ ของสัญญา นี้ และไม่อยู่ระหว่างการพิจารณาของแผนกกฎหมาย 4ไลฟ์
- ก่อนที่จะเสนอขายธุรกิจ 4ไลฟ์ ผู้จำหน่ายผู้ที่จะขายจะต้องแจ้งความจำนงค์ขายให้สำนักงานใหญ่ 4ไลฟ์ทราบ และได้รับการอนุมัติจากบริษัทเป็นลายลักษณ์อักษร ซึ่งจะไม่ถูกยับยั้งโดยไร้เหตุผล

- ตำแหน่งผู้จำหน่ายที่ถูกขาย, โอนหรือมอบนั้นจะไม่รักษาระดับสูงที่ได้มาในตำแหน่งนั้น 4Life สงวนสิทธิ์ในการวางตำแหน่งของตำแหน่งใดๆที่ถูกซื้อ, โอนหรือมอบโดยคุณผู้ซื้อแต่เพียงผู้เดียว
- ในกรณีที่ตำแหน่งผู้จำหน่ายที่จะขาย, โอนหรือมอบได้รับรางวัลการท่องเที่ยวตามคุณสมบัติก่อนการขาย, โอนหรือมอบตำแหน่งผู้จำหน่ายนั้น ผู้ซื้อ, ผู้รับโอนหรือผู้รับมอบตำแหน่งผู้จำหน่ายนั้นไม่มีสิทธิ์ได้รับรางวัลการท่องเที่ยวตามคุณสมบัติสำหรับในระดับเดียวกัน 4Life สงวนสิทธิ์ในการอนุมัติสิทธิ์รางวัลการท่องเที่ยวทั้งหมดในอนาคต

3.34 การแยกธุรกิจ 4Life

ผู้จำหน่ายบางครั้งดำเนินการธุรกิจ 4Life ในฐานะหุ้นส่วนสามัญ, หุ้นส่วน, องค์การ, บริษัทจำกัดหรือทรัสต์ เมื่อการดำเนินงานจบลงด้วยการอย่าร้าง หรือองค์การ, หุ้นส่วน, บริษัทจำกัดหรือทรัสต์ (ในข้อนี้ส่วนบุคคลหลังสุดเรียกรวมกันว่า “องค์กร”) ยุบกิจการ จะต้องมีการดำเนินการเพื่อให้แน่ใจว่าการแยกหรือการแบ่งธุรกิจจะต้องกระทำโดยไม่กระทบต่อผลประโยชน์และรายได้ของธุรกิจอื่นๆที่อยู่ข้างบนหรือข้างล่างสายการสนับสนุนนั้น หากฝ่ายที่จะแยกไม่จัดการเพื่อผลประโยชน์ที่สุดของผู้จำหน่ายอื่นๆและบริษัท 4Life ยักยอกสัญญาผู้จำหน่ายและรวมขึ้นการตลาดทั้งหมดโดยภาคบังคับตามหัวข้อ “การรวมขึ้นองค์กร” ในนโยบายนี้ ในระหว่างที่รอการอย่าร้างหรือการยุบองค์กร คู่สัญญาเหล่านั้นจะต้องใช้วิธีใดวิธีหนึ่งต่อไปนี้:

- คู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งสามารถ ด้วยความยินยอมของอีกฝ่าย ดำเนินธุรกิจ 4Life ได้ตามการมอบหมายเป็นลายลักษณ์อักษร โดยที่คู่สมรส, ผู้ถือหุ้น, หุ้นส่วน หรือผู้จัดการทรัพย์สินฝ่ายที่จะปล่อย มอบอำนาจให้ 4Life ดำเนินการโดยตรงและเพียงผู้เดียวกับคู่สมรสอีกฝ่าย หรือผู้ถือหุ้นฝ่ายที่ไม่ได้ปล่อย, หุ้นส่วน หรือผู้จัดการทรัพย์สิน หรือ
- คู่สัญญาเหล่านั้นอาจดำเนินการธุรกิจ 4Life ร่วมกันต่อไปได้ โดยที่ค่าตอบแทนใดๆจาก 4Life จะถูกจ่ายในนามร่วมกันของผู้จำหน่าย หรือชื่อขององค์กรที่จะถูกแยกตามคู่สัญญาตกลงกันเองอย่างเสรี

หากคู่สัญญาไม่เลือกข้อใดเลยที่กล่าวมาข้างต้น 4Life จะยังคงจ่ายค่าคอมมิชชั่นให้แก่บุคคลเดิมที่เคยได้รับค่าคอมมิชชั่นก่อนการอย่าร้างหรือยุบกิจการ

จะไม่มีกรณีใดๆที่การตลาดของคู่สมรสที่กำลังอย่าร้างหรือองค์การที่กำลังยุบกิจการจะถูกแยก เช่นกันเฉพาะเมื่อ 4Life อนุมัติเท่านั้นที่คอมมิชชั่น และ/หรือ โบนัสจะถูกแยกระหว่างคู่สมรส หรือสมาชิกขององค์กรที่กำลังยุบกิจการ 4Life จะรับรองสัญญาผู้จำหน่ายเพียงฉบับเดียวเท่านั้น ในกรณีที่คู่สัญญาที่จะอย่าร้างหรือยุบกิจการไม่สามารถยุติข้อพิพาทเรื่องการจัดการค่าคอมมิชชั่นและกรรมสิทธิ์ในธุรกิจภายในหก (6) เดือนหลังจากการฟ้องอย่าร้างหรือการเริ่มกระบวนการยุติธรรม คู่สมรสที่ปล่อยสิทธิ์ทั้งหมดในธุรกิจ 4Life เดิมของตนแล้ว ต่อจากนั้นตนจะมีอิสระในการสมัครภายใต้ผู้สนับสนุนรายใดก็ได้ที่ตนเลือก และไม่ต้องรอคอยก่อนที่จะสมัครใหม่ หากอดีตสมาชิกองค์กรได้ปล่อยสิทธิ์ของตนทั้งหมดในธุรกิจ 4Life เดิมของตนแล้ว ต่อจากนั้นตนจะมีอิสระในการสมัครภายใต้ผู้สนับสนุนรายใดก็ได้ที่ตนเลือก และไม่ต้องรอคอยก่อนที่จะสมัครใหม่

ในกรณีการอย่าร้างและยุบกิจการ ฝ่ายที่จะปล่อยจะไม่มีสิทธิ์ในผู้จำหน่ายหรือลูกค้ารายใดในกิจการตลาดเดิมของตน พวกเขาจะต้องพัฒนาธุรกิจขึ้นมาใหม่ในลักษณะเดียวกันกับผู้จำหน่ายรายใหม่ทั่วไป

3.35 การสนับสนุน

ผู้จำหน่ายทุกคนที่มีสถานะดีมีสิทธิ์สนับสนุนและพาผู้อื่นเข้ามาสมัคร 4Life ลูกคำหรือผู้จำหน่ายคาดหวังมีสิทธิ์ขาดในการเลือกผู้สนับสนุนของตนเอง หากมีผู้จำหน่ายมากกว่าหนึ่งคนอ้างลูกคำหรือผู้จำหน่ายคาดหวังรายเดียวกัน บริษัทจะรับรองใบสมัครที่บริษัทได้รับเป็นฉบับแรกให้เป็นผู้ควบคุม

3.36 การโอนเมื่อผู้จำหน่ายเสียชีวิต

เมื่อผู้จำหน่ายเสียชีวิต ธุรกิจของตนสามารถถูกส่งต่อไปยังทายาท จะต้องส่งมอบเอกสารที่จำเป็นทางกฎหมายให้แก่บริษัทเพื่อยืนยันความเหมาะสมของการโอน ดังนั้นผู้จำหน่ายควรปรึกษานายความเพื่อช่วยจัดเตรียมพินัยกรรมหรือเอกสาร

สารอื่นๆทางพินัยกรรม เมื่อใดก็ตามที่ธุรกิจ 4ไลฟ์ถูกโอนโดยพินัยกรรมหรือขั้นตอนอื่นๆทางพินัยกรรม ผู้จัดการมรดกจะต้องมอบหนังสือพินัยกรรมหรือเอกสารอื่นๆที่ศาลอนุมัติให้แต่งตั้งผู้จัดการมรดกให้แก่ 4ไลฟ์ ก่อนที่ผู้รับผลประโยชน์จะได้รับสิทธิในการรวบรวมโบนัสและคอมมิชชันจากการตลาดของผู้จำหน่ายผู้เสียชีวิตและค่าเป็นธุรกิจ ผู้รับผลประโยชน์จะต้อง:

- ลงนามและลงสัญญาผู้จำหน่ายและแบบฟอร์มการสมัครอื่นๆและเอกสารต่างๆ ค่าคอมมิชชันทั้งหมดจะถูกจ่ายให้แก่บุคคลหรือองค์กรที่มีรายชื่อในสัญญาผู้จำหน่าย
- มอบใบมรดกบัตรตัวจริงและสำเนารับรองของพินัยกรรมหรือเอกสารอื่นที่มอบสิทธิในธุรกิจ 4ไลฟ์ให้แก่ผู้สืบทอดกับ
- ปฏิบัติตามเงื่อนไขและข้อบัญญัติของสัญญา

4ไลฟ์สงวนสิทธิในการกำหนดค่าแบ่งผู้จำหน่ายของผู้สืบทอดเพื่อวัตถุประสงค์ทางการรับรอง

3.37 การโอนเมื่อผู้จำหน่ายเป็นผู้พิการ

ในการที่จะขอโอนธุรกิจ 4ไลฟ์เนื่องด้วยความสามารถของผู้จำหน่าย ผู้จัดการกรัฟฟ์จะต้องมอบสิ่งเหล่านี้ให้แก่ 4ไลฟ์: (1) สำเนาหนังสือคำสั่งศาลที่แต่งตั้งบุคคลให้เป็นผู้จัดการกรัฟฟ์ของผู้จำหน่ายผู้พิการ (2) คำสั่งเป็นลายลักษณ์อักษรจากผู้จัดการกรัฟฟ์ กับ (3) สัญญาผู้จำหน่ายที่ลงนามโดยผู้จัดการกรัฟฟ์ จากนั้นผู้จัดการกรัฟฟ์จะต้อง:

- ดำเนินธุรกิจตามเงื่อนไขและข้อบัญญัติของสัญญาฉบับนี้ และ
- มีคุณสมบัติตรงตามสถานะของผู้จำหน่ายผู้พิการเพื่อที่จะได้รับการจ่ายเงินสำหรับตำแหน่งนั้น หากคุณสมบัติของผู้จัดการกรัฟฟ์ไม่ถึงตำแหน่งล่าสุดของผู้จำหน่ายธุรกิจจะได้รับการจ่ายเงินตามตำแหน่งที่มีคุณสมบัติในแต่ละช่วงโบนัส

4ไลฟ์สงวนสิทธิในการกำหนดค่าแบ่งผู้จำหน่ายของผู้สืบทอดเพื่อวัตถุประสงค์ทางการรับรอง

4. ความรับผิดชอบของผู้จำหน่าย

4.1 ความเข้าใจรูปแบบธุรกิจ 4ไลฟ์ 4ไลฟ์เป็นบริษัทขายตรง ผู้จำหน่ายขายสินค้า 4ไลฟ์ให้แก่ลูกค้าแบบตัวต่อตัว การมีปฏิสัมพันธ์ทำให้มีเวลาอธิบายและแนะนำสินค้า 4ไลฟ์บทบาทของผู้จำหน่ายผู้เลือกที่จะสร้างธุรกิจ 4ไลฟ์คือการขายสินค้า 4ไลฟ์ให้แก่ลูกค้าเป็นวงกว้างโดยใช้รูปแบบการขายตรงในการกระจายสินค้า

4.2 การเปลี่ยนที่อยู่หรือโทรศัพท์

เพื่อให้การส่งสินค้าตรงตามเวลา, เอกสารสนับสนุน และค่าคอมมิชชัน เป็นสิ่งสำคัญที่ข้อมูลในบันทึกของ 4ไลฟ์ต้องเป็นปัจจุบัน ผู้จำหน่ายที่ว่างแผนจะย้ายที่อยู่ควรแจ้งที่อยู่ใหม่และหมายเลขโทรศัพท์ให้แก่สำนักงานใหญ่ 4ไลฟ์ เพื่อประกันความถูกต้องในการส่งมอบ จะต้องแจ้งการเปลี่ยนแปลงทุกอย่างให้แก่ 4ไลฟ์ล่วงหน้าสอง (2) สัปดาห์

4.3 การพัฒนาและการฝึกอบรมต่อเนื่อง

ผู้จำหน่ายที่เป็นผู้สนับสนุนหรือผู้แนะนำผู้อื่นควรให้การดูแลเอาใจใส่เพื่อให้แน่ใจว่าความฝันของตนจะดำเนินธุรกิจ 4ไลฟ์อย่างเหมาะสม ผู้จำหน่ายควรจะต้องติดต่อ, สื่อสารและทำการการทำงานของผู้จำหน่ายในทีมการตลาดของตน ตัวอย่างเช่นแต่ไม่จำกัดเพียง จัดหมายข่าว, การส่งสารโต้ตอบ, การพบปะโดยตรง, การคุยโทรศัพท์, วิดีโอแชต, อีเมล และการประชุมตัวต่อตัวประชุม, การฝึกอบรม และกิจกรรมอื่นๆ ผู้จำหน่ายที่ใช้อัฟไลน์ควรกระตุ้นและสอนความรู้ในตัวสินค้า 4ไลฟ์ให้แก่ผู้จำหน่ายรายใหม่, เทคนิคการขายที่มีประสิทธิภาพ, แผนโลไววีรอร์ด และการปฏิบัติตามนโยบายเหล่านี้

4.4 ความรับผิดชอบเพิ่มเติมในการฝึกอบรม

ในขณะที่ผู้จำหน่ายก้าวหน้าขึ้นไปตามลำดับผู้นำขึ้นต่างๆ พวกเขายังจะมีประสบการณ์ในการขายเพิ่มมากขึ้น, ความรู้ในตัวสินค้า และความเข้าใจต่อสินค้า 4ไลฟ์และแผนโลไววีรอร์ด พวกเขายังจะถูกเชิญให้เข้ามาแบ่งปันความรู้กับผู้จำหน่ายที่มีประสบการณ์น้อยกว่าภายในทีมการตลาดของตน

4.5 ความรับผิดชอบในการขายต่อเนื่อง

ไม่ว่าความสำเร็จอยู่ในระดับใด ผู้จำหน่ายควรส่งเสริมการขายด้วยตนเองโดยการหาลูกค้าใหม่และบริการลูกค้าปัจจุบัน

4.6 การห้ามดูถูก

4Life ต้องการมอบสินค้าที่ดีกว่าให้แก่ผู้จำหน่าย, คำตอบแทนและบริการที่สูงกว่าในอุตสาหกรรม ดังนั้น 4Life จึงเห็นคุณค่าในคำวิจารณ์และความคิดเห็นที่สร้างสรรค์ของผู้จำหน่าย ความคิดเห็นทั้งหมดควรถูกส่งให้แก่ 4Life เป็นลายลักษณ์อักษรที่ thailand@4life.com ในขณะที่ 4Life ยินดีรับฟังข้อมูลสร้างสรรค์ แต่ความคิดเห็นและข้อสังเกตเชิงลบของผู้จำหน่ายเกี่ยวกับบริษัท, สินค้าหรือแผนคำตอบแทนไม่ได้มีผลต่ออะไร นอกจากบ่อนทำลายขวัญกำลังใจของผู้จำหน่ายคนอื่น ๆ ด้วยเหตุผลนี้และเพื่อเป็นแบบอย่างที่ดีให้แก่ชาวโลนของพวกเรา ผู้จำหน่ายจะต้องไม่ดูถูก, ลบหลู่หรือตั้งข้อสังเกตในแง่ลบเกี่ยวกับ 4Life, ผู้จำหน่ายรายอื่นๆ, สินค้า 4Life, แผนไลฟ์ริเวอร์ด, หรือกรรมกรของ 4Life, เจ้าหน้าที่ หรือลูกจ้าง

4.7 การมอบเอกสารให้แก่ผู้สมัคร

ผู้จำหน่ายควรมอบนโยบายและแผนไลฟ์ริเวอร์ดฉบับล่าสุดให้แก่บุคคลที่ตนสนับสนุนให้มาเป็นผู้จำหน่ายก่อนที่จะผู้สมัครจะลงนามในสัญญาผู้จำหน่าย สามารถรับสำเนานโยบายเหล่านี้เพิ่มเติมได้ที่ 4Life และ 4life.com

4.8 การรายงานการละเมิดนโยบาย

ผู้จำหน่ายที่พบเห็นผู้จำหน่ายรายอื่นละเมิดนโยบายเหล่านี้ ควรส่งรายงานเป็นลายลักษณ์อักษรโดยตรงไปที่แผนกกฎหมายของ 4Life ทางไปรษณีย์หรืออีเมลที่ compliance@4life.com ควรระบุรายละเอียดของเหตุการณ์ เช่น วันที่, จำนวนครั้งที่เกิดขึ้น, บุคคลที่เกี่ยวข้อง และเอกสารสนับสนุนลงไปด้วย

5. ข้อกำหนดการขาย

5.1 การขายสินค้า

แผนไลฟ์ริเวอร์ดอยู่บนพื้นฐานของการขายสินค้า 4Life ให้แก่ลูกค้า ผู้จำหน่ายจะต้องบรรลุยอดคะแนนการขายที่กำหนดในแผนไลฟ์ริเวอร์ด (เช่นเดียวกับบรรลุความรับผิดชอบอื่นๆที่กำหนดในสัญญา) เพื่อที่จะมีสิทธิ์ได้รับโบนัส, คอมมิชชั่นและความก้าวหน้าสูงขึ้นในลำดับขั้น

5.2 ไม่มีข้อจำกัดเรื่องราคาและเขตแดน

ในการขายสินค้า 4Life ไม่มีการมอบเขตแดนเอกสิทธิ์ให้แก่ผู้ใดและไม่มีค่าแฟรนไชส์ ปฏิสัมพันธ์ระหว่างบุคคลหรือผ่านช่องทางเว็บไซต์ขาย 4Life ผู้จำหน่ายไม่จำเป็นต้องขายสินค้า 4Life ในราคาปลีก แต่สามารถขายสินค้า 4Life ในราคาใดก็ได้ที่เกี่ยวข้องเท่าหรือสูงกว่าราคาสมาชิกของ 4Life ผู้จำหน่ายที่ต้องการจะขายสินค้า 4Life บนเว็บไซต์ภายนอกของตนหรือพื้นที่ของบุคคลที่สาม (เช่น Lazada, Shopee หรือ Amazon) จะต้องขายสินค้า 4Life แต่ละชิ้นในราคาขายปลีก โดยส่งสัญญาการขายผ่านเว็บไซต์ภายนอกไปยังแผนกกฎหมายที่ compliance@4life.com และการอนุมัติจาก 4Life ผู้จำหน่ายอาจไม่ขายสินค้าเป็นแพ็คเกจที่ประกอบไปด้วยสินค้ามากกว่าหนึ่งชิ้นบนเว็บไซต์ภายนอกหรือพื้นที่ของบุคคลที่สาม ราคาของแพ็คเกจจะต้องเท่ากับราคาขั้นต่ำสำหรับเว็บไซต์ที่ไม่ใช่ 4Life สำหรับทุกชิ้นในแพ็คเกจ

ห้ามไม่ให้ผู้จำหน่ายรับสมัคร, ช่วย หรือยินยอม ไม่ว่าโดยรู้เท่าถึงการฉ้อโกงหรือไม่ก็ตาม ให้บุคคลที่สามที่ไม่ใช่ผู้จำหน่าย 4Life ทำการขายสินค้า 4Life บนเว็บไซต์ภายนอกใดๆหรือพื้นที่ใดๆของบุคคลที่สาม (เช่น Lazada, Shopee หรือ Amazon) ผู้จำหน่ายควรทำการขายสินค้าของตนผ่านเว็บไซต์ขาย 4Life ของตน และการขายเหล่านั้นจะถูกตั้งราคาเป็นราคาสมาชิกของ 4Life โดยอัตโนมัติ

5.3 ใบเสร็จการขาย

หากผู้จำหน่ายขายสินค้า 4Life ใดๆจากคลังของตนหรือจากเว็บไซต์ภายนอกของตน ควรมอบสำเนาใบเสร็จของ 4Life ให้แก่ลูกค้า ณ เวลาขาย และอธิบายสิทธิ์ในการยกเลิกรายการ

ให้แก่ลูกค้าตามที่ระบุไว้ในใบเสร็จ ผู้จำหน่ายจะต้องเก็บรักษาใบเสร็จการขายเป็นเวลาสอง (2) ปี และมอบให้ 4Life เมื่อมีข้อร้องเรียน บันทึกการซื้อของลูกค้าของผู้จำหน่ายที่ทำการซื้อโดยตรงจาก 4Life จะถูกเก็บรักษาโดย 4Life

6. โบนัสและคอมมิชชั่น

6.1 คุณสมบัติสำหรับโบนัสและคอมมิชชั่น

ผู้จำหน่ายจะต้องมีความเคลื่อนไหวและปฏิบัติตามสัญญาฉบับนี้เพื่อที่จะมีคุณสมบัติสำหรับโบนัสและคอมมิชชั่น ตราใบที่ผู้จำหน่ายปฏิบัติตามเงื่อนไขของสัญญานี้ 4Life จะจ่ายคอมมิชชั่นให้แก่ผู้จำหน่ายตามแผนไลฟ์วิวอร์ด

6.2 การปรับโบนัสและคอมมิชชั่นสำหรับสินค้าส่งคืน

ผู้จำหน่ายได้รับโบนัสและคอมมิชชั่นตามยอดขายสินค้าจริงให้แก่ลูกค้า เมื่อสินค้าถูกส่งคืนมายัง 4Life เพื่อคืนเงินหรือเพื่อให้บริการชดเชยคืน โบนัสและคอมมิชชั่นตามสัดส่วนของสินค้าที่ถูกคืนหรือซื้อคืนจะถูกหักลบออกในเดือนที่มีการคืนเงิน หรือหักออกจากโบนัสใดๆ คอมมิชชั่นหรือจำนวนเงินใดๆ ที่บริษัทเป็นหนี้อยู่ การหักจะดำเนินการต่อไปทุกงวดในไตรมาสหลังจากนั้นจนกว่าจะครบจำนวนที่ผู้จำหน่ายได้รับโบนัสหรือคอมมิชชั่นไปจากการขายสินค้าที่ถูกคืนนั้น

6.3 คอมมิชชั่นและเครดิตที่ไม่มีภาระเบิก

สำหรับคอมมิชชั่นและเครดิตที่ไม่ได้เบิกของผู้จำหน่ายที่ถูกปลดออก บริษัทยึดตามกฎหมายการเวนคืนของแต่ละรัฐ ซึ่งอาจรวมถึงค่าธรรมเนียมการโอนที่ 4Life พึงได้รับ

7. การรับประกันสินค้า, การคืน และ การซื้อคืนจากคลัง

7.1 การรับประกันสินค้า 4Life มอบการรับประกันความพึงพอใจคืนเงิน 100% สามสิบ (30) วัน (ก่อนหักค่าขนส่ง) ให้แก่ลูกค้า หากลูกค้าซื้อสินค้าจากผู้จำหน่าย ลูกค้าจะต้องคืนสินค้าให้แก่ผู้จำหน่ายผู้ขึ้นเพื่อขอคืนเงินหรือเปลี่ยนสินค้า หากลูกค้าซื้อสินค้าโดยตรงจากบริษัท สินค้าจะถูกส่งคืนให้กับบริษัท

โดยตรง

หากผู้จำหน่ายไม่พึงพอใจกับสินค้า 4Life ที่ซื้อไปเพื่อใช้เอง ผู้จำหน่ายสามารถคืนสินค้าภายในสามสิบ (30) วันนับจากวันที่ซื้อสำหรับการคืนเงิน 100% หรือเปลี่ยน (ก่อนหักค่าขนส่ง) การรับประกันนี้จำกัดที่หนึ่งหมื่น (10,000) บาทในระยะเวลาสิบสอง (12) เดือน หากผู้จำหน่ายต้องการจะคืนสินค้าเกินกว่าหนึ่งหมื่น (10,000) บาทในระยะเวลาสิบสอง (12) เดือนใดๆ การคืนนั้นจะถือว่าเป็นการซื้อคืนจากคลัง และบริษัทจะซื้อคืนจากคลังตามเงื่อนไขหัวข้อ “การคืนสินค้าในคลังและเครื่องมือการขายจากผู้จำหน่าย” ของนโยบายนี้ และสัญญาผู้จำหน่ายของผู้จำหน่ายจะถูกยกเลิก

7.2 สินค้าที่ถูกส่งคืนโดยลูกค้า

หากลูกค้าส่งคืนสินค้าให้แก่ผู้จำหน่ายผู้ขาย ผู้จำหน่ายสามารถส่งคืนไปยังบริษัทเพื่อคืนเงินหรือเปลี่ยนสินค้า (ผู้จำหน่ายผู้ส่งคืนจะต้องรับผิดชอบค่าขนส่งทั้งหมด)

7.3 การคืนสินค้าในคลังและเครื่องมือการขายจากผู้จำหน่าย

เมื่อสัญญาผู้จำหน่ายของผู้จำหน่ายถูกยกเลิก ผู้จำหน่ายสามารถส่งคืนสินค้าในคลังและเครื่องมือการขายที่ซื้อไปภายในหนึ่ง (1) ปีก่อนวันที่ยกเลิกเพื่อรับเงินคืนหากตนไม่สามารถขายหรือใช้สินค้านั้น ผู้จำหน่ายสามารถคืนสินค้าและเครื่องมือการขายเฉพาะที่ตนซื้อจากบริษัทภายใต้เงื่อนไขส่วนตัวผู้จำหน่ายของตนเองเท่านั้น และอยู่ในสภาพที่สามารถนำไปขายต่อได้ เมื่อได้รับสินค้าและเครื่องมือการขายแล้วผู้จำหน่ายจะได้รับเงินคืนร้อยละเก้าสิบ (90) ของราคาสุทธิที่ซื้อไป ก่อนหักค่าขนส่ง หากเป็นการซื้อผ่านบัตรเครดิตจะได้รับเงินคืนในบัญชีบัตรเครดิต บริษัทจะหักคอมมิชชั่น, โบนัส, เงินคืนหรือค่าตอบแทนใดๆ ที่ผู้จำหน่ายได้รับสำหรับการคืนเงินค่าสินค้าที่ผู้จำหน่ายส่งคืน

สินค้าและเครื่องมือการขายจะถือว่าอยู่ในสภาพ “ขายต่อได้” เมื่อเข้าข่ายดังนี้: (1) ยังไม่ได้เปิด และยังไม่ได้ใช้ (2) บรรจุภัณฑ์และฉลากของสินค้าไม่ได้ถูกแกะหรือเกิดความเสียหาย (3) สินค้ามีฉลากรุ่นปัจจุบัน (4) สินค้ายังไม่หมดอายุ (5) สินค้ายังไม่เสียสภาพ (6) สินค้าถูกส่งคืนไปยัง 4Life ภายในหนึ่ง (1) ปีนับจากวันที่ซื้อ

7.4 ขั้นตอนสำหรับการส่งคืนทุกประเภท ขั้นตอนต่อไปนี้จะใช้กับการคืนสินค้า, คืนเงิน หรือเปลี่ยนสินค้าทุกชิ้น:

- สินค้าทุกชิ้นจะต้องถูกส่งคืนไปยังผู้จำหน่ายหรือลูกค้าผู้ซื้อโดยตรงจาก 4Life
- สินค้าทุกชิ้นที่จะคืนจะต้องมี “หมายเลขอนุบัตรการคืน” ซึ่งจะได้รับเมื่อโทรไปหาแผนกบริการผู้จำหน่าย หมายเลขอนุบัตรการคืนนี้จะต้องเขียนลงบนทุกกล่องที่ส่งคืน

สินค้าที่ส่งคืนจะต้องแนบ:

- สำเนาใบเสร็จที่ระบุวันซื้อ (หากลูกค้าคืนสินค้าให้แก่ผู้จำหน่าย) และ
- สินค้าส่วนที่ยังไม่ได้ใช้ในบรรจุภัณฑ์เดิม

การส่งคืนสินค้าจะต้องบรรจุในกล่องคาร์บอนอย่างเหมาะสม การส่งคืนทุกครั้งจะต้องส่งไปยัง 4Life แบบเข้ารหัสจัดส่งล่วงหน้า 4Life จะไม่ยอมรับการจัดส่งแบบเก็บเงินปลายทาง ผู้จำหน่ายจะเป็นผู้แบกรับความเสี่ยงเรื่องการสูญหายขณะจัดส่งของสินค้าที่ส่งคืน การติดตามเพื่อให้แน่ใจหรือยืนยันว่าบริษัทได้รับสินค้าแล้วเป็นหน้าที่ของผู้จำหน่าย

หากผู้จำหน่ายจะส่งสินค้าที่ลูกค้านำมาคืนให้แก่บริษัท สินค้าจะต้องถูกจัดส่งให้แก่ 4Life ภายในสิบ (10) วันนับจากวันที่ลูกค้าคืนสินค้าให้แก่ผู้จำหน่าย และจะต้องแนบใบเสร็จที่ผู้จำหน่ายออกให้แก่ลูกค้าในวันซื้อ จะไม่มีการคืนเงินหรือเปลี่ยนสินค้าหากไม่ตรงตามเงื่อนไขเหล่านี้

8. การรับข้อพิพาทและการดำเนินการทางวินัย

8.1 การดำเนินการทางวินัย ผู้จำหน่ายที่ละเมิดสัญญา นโยบายนี้, หรือดำเนินการธุรกิจที่ผิดกฎหมาย, ฉ้อโกง, ล่อลวง หรือผิดจริยธรรมอาจถูกดำเนินการทางวินัยต่างๆดังต่อไปนี้ตามดุลพินิจของ 4Life:

- ออกหนังสือเตือนเป็นลายลักษณ์อักษร หรือกล่าว
- ขอให้ผู้จำหน่ายดำเนินการแก้ไขทันที

- สูญเสียสิทธิพิเศษ รวมถึงแต่ไม่จำกัดเพียงสูญเสียสิทธิพิเศษในเว็บไซต์มาย 4Life
- สูญเสียสิทธิในโบนัสหนึ่งครั้งหรือมากกว่า และคอมมิชชั่น
- ระงับการจ่ายโบนัสและคอมมิชชั่นในส่วนของผู้จำหน่ายในระหว่างที่ 4Life สอบสวนข้อกล่าวหาเรื่องการละเมิดสัญญา หากธุรกิจของผู้จำหน่ายถูกยกเลิกด้วยโทษทางวินัย ผู้จำหน่ายจะไม่มีสิทธิได้รับคอมมิชชั่นใดๆที่ถูกระงับในช่วงการสอบสวน
- พักสัญญาผู้จำหน่ายของผู้จำหน่ายเป็นเวลาหนึ่งงวด โบนัสหรือมากกว่า
- บังคับยกเลิกสัญญาผู้จำหน่ายของผู้จำหน่ายที่กระทำผิด
- มาตรการอื่นๆที่ข้อบัญญัติใดๆในสัญญาอนุญาตให้กระทำได้ หรือที่ 4Life เห็นควรและเหมาะสมเพื่อยุติความเสียหายที่มีส่วนมาจากหรือทั้งหมดมาจากการละเมิดนโยบายหรือสัญญาของผู้จำหน่าย

ในสถานการณ์ที่ 4Life เห็นควร บริษัทอาจดำเนินการทางกฎหมายเพื่อการชดเชยเป็นเงิน และ/หรือ ที่เป็นธรรม

8.2 การร้องทุกข์และการร้องเรียน

เมื่อผู้จำหน่ายมีความทุกข์หรือข้อร้องเรียนกับผู้จำหน่ายรายอื่นเกี่ยวกับความประพฤติหรือการกระทำอันเกี่ยวข้องกับธุรกิจ 4Life ผู้จำหน่ายควรรายงานเหตุการณ์ไปยังแผนกกฎหมายของ 4Life ทางไปรษณีย์หรืออีเมลที่ compliance@4life.com

8.3 การอุทธรณ์ต่อการดำเนินการทางวินัย

หลังจากถูกดำเนินการทางวินัย (นอกจากการพักงานระหว่างการสอบสวน) ผู้จำหน่ายที่ถูกดำเนินการสามารถอุทธรณ์ต่อบริษัท คำอุทธรณ์ของผู้จำหน่ายจะต้องกระทำเป็นลายลักษณ์อักษรและส่งให้แผนกกฎหมายของ 4Life ได้รับภายในสิบห้า (15) วันนับจากวันที่ 4Life มีหนังสือแจ้งทางวินัย หาก 4Life ไม่ได้รับหนังสืออุทธรณ์ภายในสิบห้า (15) วันดังกล่าว การลงโทษจะถือเป็นที่สุด ผู้จำหน่ายจะต้องแนบเอกสารสนับสนุนในคำอุทธรณ์ของตน และระบุเหตุผลโดยละเอียดว่าทำไมตนจึงเชื่อว่าการตัดสินใจก่อนหน้านี้ของ 4Life ผิดพลาด หากผู้จำหน่ายส่งคำอุทธรณ์ภายในเวลาที่กำหนด บริษัทจะทบทวนและ

พิจารณาการยกเลิกใหม่อีกครั้ง พิจารณาการดำเนินการอื่นๆ และแจ้งให้ผู้จัดการฝ่ายการตัดสินใจเป็นลายลักษณ์อักษร

8.4 กฎหมายที่บังคับใช้, การว่าความ และสถานที่

เขตอำนาจของศาลและการพิจารณาคดีที่เกิดจากนโยบายเหล่านี้จะมีขึ้นที่เขตการปกครองข้อส่เลขหรือเขตการปกครองยูท่าห์ มลรัฐยูท่าห์ เว้นเสียแต่ กฎหมายไทยจะได้อำนาจเขตอำนาจศาลและการพิจารณาคดีในประเทศไทย ซึ่งกฎหมายไทยจะต้องครอบคลุมเรื่องทั้งหมดที่เกี่ยวข้องต่อเขตอำนาจศาล และการพิจารณาคดี กฎหมายของรัฐยูท่าห์จะครอบคลุมเรื่องทั้งหมดที่เกี่ยวข้อง หรือเรื่องที่เกิดขึ้นจากข้อตกลง ยกเว้นกฎหมายไทยจะกำหนดให้ใช้กฎหมายของตน

9. การสั่งซื้อสินค้า

9.1 การซื้อสินค้า 4Life ผู้จัดการฝ่ายแต่ละรายควรซื้อสินค้าจาก 4Life โดยตรง หรือ Life Points Center 4Life ที่ได้รับอนุญาต หากผู้จัดการฝ่ายซื้อสินค้าจากผู้จัดการฝ่ายรายอื่นหรือแหล่งอื่นใด ผู้จัดการฝ่ายผู้นั้นจะไม่ได้รับคะแนนจากการซื้อ

9.2 นโยบายทั่วไปของการสั่งซื้อสินค้า

การสั่งซื้อที่ชำระเงินไม่ถูกต้องหรือไม่มีผล หรือประเด็นทั่วไปอื่นๆ 4Life จะพยายามติดต่อผู้จัดการฝ่าย หากไม่สามารถติดต่อสำเร็จหลังจากห้า (5) วันทำการ การสั่งซื้อจะถูกยกเลิก

9.3 นโยบายการจัดส่งและการส่งของล่วงหน้า

โดยปกติ 4Life จะจัดส่งสินค้าภายในหนึ่ง (1) วันทำการนับจากวันที่ได้รับคำสั่งซื้อ 4Life จะจัดส่งส่วนที่มีอยู่ในสต็อกอย่างรวดเร็ว อย่างไรก็ตามหากสินค้าหมดสต็อกจะถูกส่งไว้ในรายการจอง และจะถูกส่งเมื่อ 4Life ได้รับสินค้าเข้าคลังแล้ว ผู้จัดการฝ่ายจะถูกคิดเงินและได้รับคะแนนไลฟ์สำหรับสินค้าในรายการจอง เว้นแต่มีระบุในใบแจ้งหนี้ว่าเป็นสินค้าที่เลิกผลิตแล้ว โดยปกติ 4Life จะไม่รับคำสั่งซื้อหากสินค้าไม่สามารถถูกจัดส่งได้ภายในสามสิบ (30) วัน รายการสินค้าจึงสามารถถูกยกเลิกเมื่อผู้จัดการฝ่ายร้องขอ ซึ่งจะมีการคืนเงินให้ตามราคาสินค้าที่ถูกยกเลิก เมื่อคืนเงินแล้วผู้จัดการฝ่ายจะถูกลดคะแนนลง

ตามจำนวนที่มาจากสินค้าที่ถูกคืนเงิน และโบนัสใดๆที่มาจากสินค้าที่ถูกคืนเงินจะถูกเก็บคืนจากผู้จัดการฝ่ายที่ได้รับค่าคอมมิชชั่นตามการซื้อสินค้าไปในตอนต้น

9.4 การยืนยันคำสั่งซื้อสินค้า

ผู้จัดการฝ่าย และ/หรือ ผู้รับสินค้าจะต้องยืนยันว่าสินค้าที่ได้รับตรงตามรายการสินค้าในใบแจ้งหนี้ และปราศจากความเสียหาย หากไม่แจ้ง 4Life ให้ทราบถึงความผิดพลาดในการจัดส่งหรือความเสียหายภายในสามสิบ (30) วันนับจากวันจัดส่ง ผู้จัดการฝ่ายจะไม่สิทธิเรียกร้องการแก้ไข

9.5 การชำระเงินและการวางมัดจำจัดส่ง

ผู้จัดการฝ่ายไม่ควรเรียกชำระเงินหรือรับชำระเงินสำหรับการขายให้แก่ลูกค้า เว้นแต่เมื่อได้รับสินค้าเท่านั้น ผู้จัดการฝ่ายไม่ควรรับเงินมัดจำสำหรับสินค้าที่กำลังรอคอยการจัดส่ง

9.6 ข้อจำกัดการใช้บัตรเครดิตมูลค่าที่สาม และบัญชีรายเช็ค

ห้ามไม่ให้ผู้จัดการฝ่ายใช้บัตรเครดิตที่ไม่ได้รับอนุญาตในการสมัครหรือซื้อสินค้าจากบริษัท เช่นเดียวกันผู้จัดการฝ่ายจะต้องไม่อนุญาตให้ผู้จัดการฝ่ายรายอื่นๆหรือลูกค้าใช้บัตรเครดิตของตนหรืออนุญาตให้พนักงานบัญชีรายเช็คของตนเองเพื่อสมัครหรือซื้อจากบริษัท

9.7 ภาษีการขาย

เพื่อความถูกต้องในการดำเนินการทางธุรกิจ 4Life จะต้องคิดภาษีมูลค่าเพิ่ม (VAT) ต่อการสั่งซื้อทั้งหมดที่ผู้จัดการฝ่ายและลูกค้าส่ง และส่งเงินค่าภาษีมูลค่าเพิ่มให้กับกรมสรรพากร ดังนั้น 4Life จะทำการเก็บเงินและส่งค่าภาษีมูลค่าเพิ่มในนามของผู้จัดการฝ่ายตามอัตราภาษีมูลค่าเพิ่ม โดยถือตามราคาการขายผลิตภัณฑ์

10. การไม่มีความเคลื่อนไหว และการยกเลิก

10.1 พลนของการยกเลิกและการปลด ตราใบที่ผู้จำหน่ายยังมีความเคลื่อนไหวและปฏิบัติตามเงื่อนไขของสัญญาผู้จำหน่ายและนโยบายนี้ 4Life จะจ่ายค่าคอมมิชชั่นให้แก่ผู้จำหน่ายตามแผนไลฟ์ริเวอร์ด

โบนัสและคอมมิชชั่นของผู้จำหน่ายถือเป็นค่าตอบแทนทั้งหมดสำหรับการขายสินค้าของผู้จำหน่าย และกิจกรรมทุกอย่างเกี่ยวกับการขายสินค้า (รวมถึงแต่ไม่จำกัดเพียงการสร้างทีมการตลาด) หลังจากที่คุณจำหน่ายขาดอายุสัญญาผู้จำหน่าย, ยกเลิกเนื่องจากไม่มีความเคลื่อนไหว, ยกเลิกสัญญาผู้จำหน่ายโดยสมัครใจหรือภาคบังคับ (ปลด) (วิธีการทั้งหมดนี้เรียกรวมกันว่า “การยกเลิก”) อดีตผู้จำหน่ายจะไม่มีสิทธิ์, ตำแหน่ง, การเรียกร้องหรือผลประโยชน์ใดๆ ในฟังก์ชันใดในการตลาดที่ตนเคยทำ หรือคอมมิชชั่น หรือโบนัสจากการขายที่กระทำโดยการตลาด ผู้จำหน่ายสะสมสิทธิ์ใดๆ และทั้งหมด รวมถึงแต่ไม่จำกัดเพียงสิทธิ์ในทรัพย์สิน, ในทีมการตลาดที่ตนอาจมีอยู่ หลังจากที่คุณจำหน่ายยกเลิกสัญญาผู้จำหน่ายแล้ว อดีตผู้จำหน่ายจะไม่แสดงตนเป็นผู้จำหน่าย 4Life และจะไม่สิทธิขายสินค้า 4Life ผู้จำหน่ายที่ยกเลิกสัญญาจะได้รับคอมมิชชั่นและโบนัสเฉพาะเต็มงวดโบนัสสุดท้ายที่ตนทำงานและมีคุณสมบัติก่อนการยกเลิก (ก่อนหักจำนวนที่ถูกระงับช่วงการสอบสวนก่อนการยกเลิกภาคบังคับ)

10.2 การยกเลิกเนื่องจากไม่มีความเคลื่อนไหว

ผู้จำหน่ายที่มียอดน้อยกว่าเกณฑ์ (หรือ “PV”) ที่ระบุในแผนไลฟ์ริเวอร์ดในงวดโบนัสใดๆ จะไม่ได้รับคอมมิชชั่นการขายของทีมการตลาดของตนในงวดโบนัสนั้น หากผู้จำหน่ายไม่มียอดถึงเกณฑ์เป็นเวลาหก (6) เดือนปฏิทินต่อเนื่องกัน (และจึงกลายเป็น “ไม่มีความเคลื่อนไหว”) สัญญาผู้จำหน่ายของตนจะถูกยกเลิกเนื่องจากไม่มีความเคลื่อนไหวหลังจากวันสุดท้ายของหก (6) เดือนที่ไม่มีความเคลื่อนไหวหลังจากช่วงเวลานึง (1) ปีแรกของสัญญา 4Life จะไม่ส่งหนังสือยืนยันการยกเลิก

10.3 การยกเลิกโดยภาคบังคับ (ปลด)

ผู้จำหน่ายที่ละเมิดเงื่อนไขใดๆ ของสัญญานี้ รวมถึงการแก้ไขใดๆ ที่ 4Life ระบุทำตามดุลพินิจของตนแต่เพียงผู้เดียว อาจถูกดำเนินการทางวินัยตามดุลพินิจของ 4Life การดำเนินการทางวินัยนั้นอาจรวมถึงแต่ไม่จำกัดเพียงการบังคับยกเลิกสัญญาธุรกิจ 4Life ของผู้จำหน่ายผู้กระทำผิด หากสัญญาและธุรกิจ 4Life ของผู้จำหน่ายถูกยกเลิก การยกเลิกนั้นจะส่งผลในวันซึ่งหนังสือทางไปรษณีย์, โทรสาร หรืออิเล็กทรอนิกส์ ไปยังที่อยู่ล่าสุดเท่าที่ทราบของผู้จำหน่ายหรือไปยังนายความของเขา, อีเมลไปยังที่อยู่อีเมลของผู้จำหน่ายที่อยู่ในบันทึกของบริษัท หรือเมื่อผู้จำหน่ายได้รับหนังสือยกเลิกนั้น แล้วแต่สิ่งใดเกิดขึ้นก่อน 4Life สงวนสิทธิ์ในการยับยั้ง และ/หรือ ปิดกั้นอย่างถาวร และระงับการเพิ่มขึ้นตามแต่สภาพการณ์ของแต่ละกรณี

10.4 การยกเลิกโดยสมัครใจ

ผู้เข้าร่วมในแผนการตลาดนี้สมัครใจยกเลิก ณ เวลาใดก็ได้ด้วยเหตุผลใดก็ได้ การแจ้งยกเลิกจะต้องส่งเป็นลายลักษณ์อักษรทางไปรษณีย์, โทรสาร หรืออีเมลให้แก่บริษัทตามที่อยู่หลัก หนังสือแจ้งจะต้องมีลายเซ็นของผู้จำหน่าย, ชื่อเต็ม, ที่อยู่ และหมายเลขประจำตัวผู้จำหน่าย หากผู้จำหน่ายผู้ยกเลิกยังคงต้องการจะเป็นลูกค้า จะต้องติดต่อแผนกบริการผู้จำหน่ายของ 4Life เพื่อสร้างบัญชีลูกค้า บัญชีลูกค้าจะต้องมีผู้สนับสนุนคนเดียวกับบัญชีผู้จำหน่าย หากผู้จำหน่ายต้องการจะกลับมาสมัครใหม่ จะต้องปฏิบัติตามหัวข้อ 3.12 ของนโยบายนี้

ใบแทรก นโยบายและระเบียบปฏิบัติ (มีผลบังคับใช้ 1 มิถุนายน 2563)

ย่อหน้า 3.2 การโฆษณา, หน้า 8

การค้าปลีกออนไลน์และบนเว็บไซต์อีคอมเมิร์ซ
ผู้แทนจำหน่ายไม่สามารถแสดงหรือขายผลิตภัณฑ์ 4Life บนเว็บไซต์ประมูลออนไลน์
(เช่น eBay) และ เว็บไซต์ค้าปลีกออนไลน์
(เช่น Amazon, Shopee, Lazada และอื่นๆ)
หรือ ช่วยเหลือในการจัดจำหน่ายหรือ
อาจขายผลิตภัณฑ์ 4Life ให้แก่ บุคคลที่สาม
บนเว็บไซต์ประมูลออนไลน์, เว็บไซต์ค้าปลีก
ออนไลน์หรือเว็บไซต์อีคอมเมิร์ซ

ย่อหน้า 3.17 งานแสดงสินค้า, นิทรรศการ และ เวทีการค้าต่างๆ หน้า 17

ผู้แทนจำหน่ายไม่สามารถแสดง
และ / หรือขายผลิตภัณฑ์ 4Life บนเว็บไซต์ประมูล
ทางอินเทอร์เน็ต (เช่น eBay), เว็บไซต์ค้าปลีก
ออนไลน์หรือเว็บไซต์อีคอมเมิร์ซ (เช่น Amazon,
Shopee, Lazada และอื่นๆ)
ผู้แทนจำหน่ายอาจขายผลิตภัณฑ์ 4Life
บนเว็บไซต์ภายนอกของตัวเองแต่เป็นไปตาม
นโยบาย 3.2 และ 5.2 เท่านั้น

ย่อหน้า 5.2 ไม่มีข้อจำกัดเรื่องราคาและเขตแดนหน้า 23

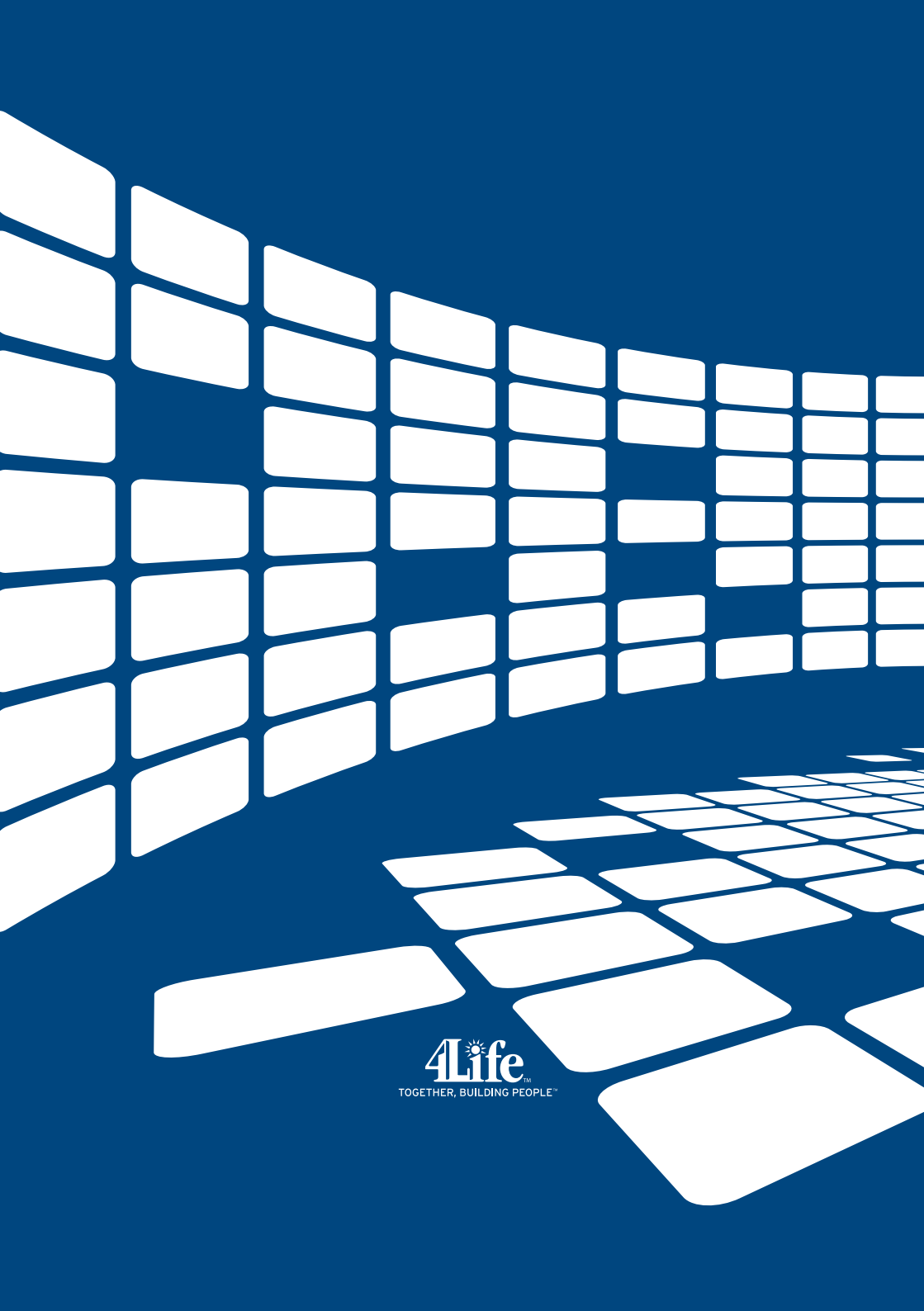
ผู้แทนจำหน่ายต้องสมัครสมาชิกด้วยตนเอง ห้ามมิให้
ผู้อื่นดำเนินการสมัครให้ ห้ามผู้แทนจำหน่ายช่วยเหลือ
หรืออนุญาตให้บุคคลภายนอกที่ไม่ใช่ผู้แทนจำหน่าย 4Life
ขายผลิตภัณฑ์ 4Life บนเว็บไซต์ประมูลทางอินเทอร์เน็ต
(เช่น eBay) ,บนร้านค้าออนไลน์เว็บไซต์อีคอมเมิร์ซ
หรือการขายของบุคคลที่สาม เช่น Amazon, Shopee,
Lazada และอื่นๆ

อภิธานศัพท์

คำศัพท์	ความหมาย
4ไลฟ์	คำว่า “4ไลฟ์” ที่ใช้ตลอดสัญญาณหมายถึง บริษัท 4ไลฟ์ (ประเทศไทย) จำกัด (เรียกว่า “บริษัท” ด้วย)
หมายเลขประจำตัวผู้จำหน่าย	หมายเลขเฉพาะตัวที่ Preferred Customer และผู้จำหน่ายได้รับในการระบุตัวตน
ค่าแถลงของ4ไลฟ์เรื่อง การเปิดเผยรายได้	ค่าแถลงของ4ไลฟ์เรื่องการไม่เปิดเผยรายได้ถูกปรับปรุงใหม่ทุกปี อยู่ที่ 4life.com ภายใต้ “Resources”
ผู้จำหน่ายที่มีความ เคลื่อนไหว	ผู้จำหน่ายที่ทำยอดขายสินค้าหรือการตลาดจาก4ไลฟ์
บุคคลที่มีความสัมพันธ์	สมาชิกใดๆในครอบครัวผู้จำหน่าย และ/หรือ องค์กร, หุ้นส่วน, บริษัทจำกัด, ทรัสต์ หรือ องค์กรอื่นที่มีความสัมพันธ์ทางใดกับผู้จำหน่าย
สัญญา	สัญญาระหว่างบริษัทกับผู้จำหน่ายแต่ละราย ซึ่งรวมถึงใบลงทะเบียน ใบสมัคร และข้อตกลงการเป็นผู้จำหน่าย, นโยบาย 4ไลฟ์ และแผนโลฟวิธวอร์ด ทั้งหมดในฉบับปัจจุบันและการแก้ไขโดย 4ไลฟ์ ตามดุลพินิจของตน เอกสารเหล่านี้เรียกรวมกันว่า “สัญญา”
องค์กรธุรกิจ	องค์กร, หุ้นส่วน, บริษัทจำกัด หรือทรัสต์ ที่สมัครในฐานะผู้จำหน่าย
แบบฟอร์มข้อมูล องค์กรธุรกิจ	แบบฟอร์มที่ใช้ในการโอนความเป็นผู้จำหน่ายจากบุคคลมาเป็นองค์กรธุรกิจ แบบฟอร์มนี้อยู่ที่แบคเอนฟิชของ4ไลฟ์ภายใต้ “Business Resources”
การยกเลิก	การที่ผู้จำหน่ายยุติสัญญาผู้จำหน่ายของตนด้วยเหตุผลใดต่อไปนี้: (1) ยกเลิกเนื่องจากไม่มีความเคลื่อนไหว (2) ยกเลิกโดยสมัครใจ หรือ (3) ถูกบังคับให้ยกเลิก
บริษัท	คำว่า “บริษัท” ที่ใช้ตลอดสัญญาณหมายถึง บริษัท 4ไลฟ์ (ประเทศไทย) จำกัด (เรียกว่า “4ไลฟ์” ด้วย)
แผนกกฎหมายของ4ไลฟ์	แผนกหนึ่งภายใน4ไลฟ์ที่ดูแลการปฏิบัติตามนโยบายนี้ อีเมลของแผนกกฎหมายคือ compliance@4life.com
สำนักงานใหญ่	สำนักงานใหญ่ของ4ไลฟ์ตั้งอยู่ที่ 9850 เซียร์ 300 เวสต์, แซนดี, ยูท่าห์ 84070 ประเทศสหรัฐอเมริกา
การสนับสนุน (Sponsor) ข้ามกลุ่ม	การสนับสนุนโดยตรงหรือโดยอ้อมของบุคคลหรือองค์กรที่มีสัญญา Preferred Customer หรือผู้จำหน่ายกับ4ไลฟ์อยู่แล้ว หรือผู้ที่มีสัญญานั้นภายในหก (6) เดือนปฏิทินก่อนหน้า (หากเป็นระดับไดมอนด์หรือต่ำกว่า) หรือสิบสอง (12) เดือนปฏิทิน (หากเป็นระดับเพรสซิเดนเชียล ไดมอนด์ หรือสูงกว่า)
แผนกบริการผู้จำหน่าย	แผนกภายใน 4Life ที่ช่วย Preferred Customers และผู้จำหน่ายที่มีคุณภาพพร้อมกับการซื้อสินค้าและความต้องการทางธุรกิจทั้งหมดของ 4 ไลฟ์ ฝ่ายบริการลูกค้าสามารถติดต่อทางโทรศัพท์ได้ที่ หมายเลข 02-118-9999 โดยโทรสารที่ 02-652-2059 หรือทางอีเมลที่ thailand@4life.com
ผู้จำหน่าย	ผู้จำหน่ายอิสระที่ไม่ใช่ผู้เชี่ยวชาญหรือโอกาสทางธุรกิจ สัญญาระหว่าง4ไลฟ์กับผู้จำหน่ายไม่ได้ก่อความสัมพันธ์ในฐานะลูกจ้าง/นายจ้าง, หุ้นส่วน หรือผู้ร่วมทุนระหว่างบริษัทกับผู้จำหน่าย ผู้จำหน่ายจะไม่ได้รับการปฏิบัติในฐานะลูกจ้างสำหรับการดำเนินงานของตน หรือสำหรับเรื่องภาษีต่างๆ ผู้จำหน่ายทุกคนจะต้องรับผิดชอบในการชำระภาษีที่พึงชำระจากรายได้ในฐานะ: ผู้จำหน่ายของบริษัท ผู้จำหน่ายที่ไม่มีอำนาจ (ไม่ว่าโดยชัดแจ้งหรือโดยนัย) ในการผูกมัดบริษัทไว้กับการใดๆ ผู้จำหน่ายแต่ละรายจะต้องสร้างเป้าหมายของตนเอง, จำนวนชั่วโมง และวิธีการขาย ตราใดที่เป็นไปตามเงื่อนไขของสัญญาผู้จำหน่ายนี้, นโยบาย และกฎหมายที่เกี่ยวข้อง

คำศัพท์	ความหมาย
สัญญาผู้จำหน่าย	ใบสมัครและข้อตกลงการเป็นผู้จำหน่าย
ดาวน้ำเงิน	Preferred Customer และผู้จำหน่ายในโครงสร้างองค์กรของผู้จำหน่าย
รายงานกิจกรรมดาวน้ำเงิน	รายงานข้อมูล 4Life เพื่อผลิตเพื่อให้ข้อมูลสำคัญเกี่ยวกับการจัดการธุรกิจ 4Life ของผู้จำหน่าย, ข้อมูลบุคคลของผู้จำหน่าย, ข้อมูลการขายสินค้า และกิจกรรมการสมัครของทีมน้องแต่ละผู้จำหน่าย รายงานกิจกรรมดาวน้ำเงินรวมถึงข้อมูลที่อยู่ในเว็บไซต์มาย 4Life ของแบบออฟฟิศ ข้อมูลนี้เป็นความลับและเป็นความลับทางการค้าของ 4Life
ผู้นำ	ผู้จำหน่ายที่แนะนำผู้จำหน่ายรายอื่นและวางผู้จำหน่ายรายใหม่เข้าไปในดาวน้ำเงินของตน ผู้นำจำหน่ายรายใหม่สามารถเป็นผู้สนับสนุนของผู้จำหน่ายรายใหม่ด้วย
แบบฟอร์มการโอนผู้สมัคร หรือผู้สนับสนุน (ภายใน 10 วันแรกนับจากวันสมัคร)	แบบฟอร์มที่ใช้ภายใน 10 วันแรกเมื่อผู้จำหน่ายสมัครและพบว่ตนสมัครภายใต้ผู้นำ / ผู้สนับสนุนพิเศษคน แบบฟอร์มนี้อยู่ที่แบบออฟฟิศของ 4Life ภายใต้ "Business Resources"
เอกสารองค์กร	ใบรับรองการจดทะเบียนบริษัท, ข้อบังคับบริษัท, สัญญาหุ้นส่วน, สัญญาทำงาน, เอกสารทรัสต์ หรือ เอกสารอื่นๆที่เกี่ยวข้องกับองค์กรธุรกิจ
เว็บไซต์ภายนอก	เว็บไซต์ส่วนตัวของผู้จำหน่าย หรือเว็บไซต์อื่นๆที่ใช้สำหรับธุรกิจ 4Life ของผู้จำหน่าย แต่ไม่ได้ตั้งอยู่บนเครื่องเซิร์ฟเวอร์ของ 4Life และไม่มีความเกี่ยวข้องอย่างเป็นทางการกับ 4Life นอกจากนี้เว็บไซต์ปกติแล้ว บล็อกหรือเว็บไซต์ที่พัฒนาบนบล็อกที่ส่งเสริมสินค้าหรือโอกาส 4Life ถือว่าเป็นเว็บไซต์ภายนอกด้วย
สัญญาเว็บไซต์ภายนอก	แบบฟอร์มสำหรับผู้จำหน่ายเพื่อขอมือเว็บไซต์ภายนอก และ/หรือ ทำตลาดสินค้า 4Life บนเว็บไซต์การค้าของบุคคลที่สาม แบบฟอร์มนี้อยู่ที่แบบออฟฟิศของ 4Life ภายใต้ "Business Resources"
สมาชิกครอบครัว	คู่สมรส, คู่อยู่กันด้วยกัน และเด็กที่อาศัยหรือทำธุรกิจ ณ ที่อยู่ด้วยกัน
ระดับ/ ชั้น	ระดับชั้นของ Preferred Customer และผู้จำหน่ายตามโครงสร้างองค์กร คำนี้หมายถึงความสัมพันธ์ของผู้จำหน่ายกับผู้จำหน่ายออนไลน์ กำหนดโดยจำนวนผู้จำหน่ายระหว่างพวกเขาผู้ที่เกี่ยวข้องเนื่องกันโดยการสนับสนุน ตัวอย่างเช่น หากนาย ก สนับสนุน นาย ข ซึ่งสนับสนุน นาย ค ผู้ซึ่งสนับสนุน นาย ง ผู้ซึ่งสนับสนุน นาย จ ดังนั้นนาย จ จึงเป็นระดับที่สี่ของนาย ก
คะแนน (Life Points)	สินค้าที่มีคอมมิชชั่นทุกชิ้นมีมูลค่าคะแนน คอมมิชชั่นของผู้จำหน่ายขึ้นอยู่กับคะแนนรวมของสินค้าที่ผู้จำหน่ายแต่ละรายขายได้ภายใต้โครงสร้างองค์กรของตน เครื่องมือการขายไม่มีคะแนน
Life Points Center	สถานที่ซึ่งบริหารจัดการโดยผู้จำหน่ายที่ได้รับอนุญาตจาก 4Life ให้ขายสินค้า 4Life แก่ผู้จำหน่ายและลูกค้า
แผนไลฟ์รีวอร์ด (Life Rewards Plan)	แผนค่าตอบแทนของ 4Life สำหรับผู้จำหน่าย
สายงาน	ส่วนหนึ่งในดาวน้ำเงินของผู้จำหน่ายที่ริเริ่มจากคนที่ผู้จำหน่ายสนับสนุน (Sponsor) และต่อลงไปจากการสนับสนุนนั้น
โครงสร้างองค์กร	Preferred Customers และผู้จำหน่ายที่สมัครต่อจากผู้จำหน่ายรายหนึ่ง
มาย 4Life	บัญชีมาย 4Life ที่ 4Life จัดให้ผู้จำหน่ายใช้งานฟรี เมื่อ Preferred Customer ปรึมาเป็นผู้จำหน่าย จะต้องล็อกอินเข้าไปในแบบออฟฟิศของ 4Life เบื้องต้น URL คือ "www.4lifecom/<เลขประจำตัวผู้จำหน่าย> สำหรับการเปลี่ยน URL ของเว็บไซต์ ผู้จำหน่ายสามารถคลิก "Custom Link" และใช้คำใหม่ 4Life จะพิจารณาคำขอ เว็บไซต์มาย 4Life เป็นวิธีที่ง่ายที่สุดในการสมัครและซื้อสำหรับผู้จำหน่ายและลูกค้า

คำศัพท์	ความหมาย
เอกสารทางการของ 4Life	เอกสาร, บันทึกเสียงหรือวิดีโอ และเอกสารอื่นๆที่4Lifeพัฒนา, จัดพิมพ์, เผยแพร่ และ/หรือแจกจ่ายให้แก่ผู้จำหน่าย
นโยบาย	นโยบายและระเบียบปฏิบัติ
Preferred Customers	ผู้ที่ต้องการสมัคร 4Life เป็น Preferred Customer มีผู้สนับสนุนและผู้แนะนำ ได้รับหมายเลขประจำผู้จำหน่าย 4Life และได้รับประโยชน์จากการซื้อผลิตภัณฑ์ 4 Life ในราคาส่วนลด 25% จากราคาขายปลีกรวมถึงสิทธิประโยชน์อื่น ๆ
เกณฑ์จำนวน (เรียกอีกชื่อว่า “PV”)	เกณฑ์จำนวนคือคะแนนทั้งหมด (LP) ของผู้จำหน่ายสำหรับการซื้อสินค้าจาก (ก) ผู้จำหน่ายซื้อเพื่อบริโภคหรือขายปลีกเพื่อผลกำไร และ (ข) ลูกจ้างของผู้จำหน่ายซื้อสินค้าผ่านทางนาย4Lifeของผู้จำหน่ายโดยตรงหรือจากห้สของผู้จำหน่าย
รายการราคาสินค้า	รายการราคาสินค้า4Lifeสำหรับผู้จำหน่าย, Preferred Customers และ Retail Customers ที่ซื้อโดยตรงจาก4Life (ตามที่ประกาศและแก้ไขเป็นครั้งคราว) อยู่ที่ 4life.com และแบบฟอร์มเอกสาร
สินค้าที่ขายต่อได้	สำหรับสินค้า4Lifeและเครื่องมือการขาย สินค้าขายต่อได้หากเข้าข่ายทุกประการดังนี้ (1) สินค้ายังไม่ได้ถูกเปิด และยังไม่ได้ใช้ (2) บรรจุภัณฑ์และฉลากของสินค้าไม่ได้ถูกแก้ไขหรือเกิดความเสียหาย (3) สินค้ามีฉลากระบุปัจจุบัน (4) สินค้ายังไม่หมดอายุ (5) สินค้ายังไม่เลิกผลิต (6) สินค้าถูกส่งคืนไปยัง4Lifeภายในหนึ่ง (1) ปีนับจากวันที่ซื้อ
Retail Customer	ลูกค้ารายย่อยซื้อผลิตภัณฑ์จาก 4Life หรือผู้จำหน่ายในราคาปลีก ลูกค้ารายย่อยไม่มีสポンเซอร์หรือผู้แนะนำและไม่มีความหมายประจำตัวผู้จำหน่าย 4Life
ราคาขายปลีก	ราคาปลีกที่แนะนำมีระบุอยู่ในรายการราคาสินค้า4Life (ตามที่ประกาศและแก้ไขเป็นครั้งคราว)
หมายเลขอนุบัตรการค้า	สินค้าที่ส่งคืน4Lifeทุกชิ้นจะต้องมีหมายเลขนี้ ซึ่งจะได้รับเมื่อโทรไปหาแผนกบริการผู้จำหน่าย หมายเลขอนุบัตรการค้านี้จะต้องเขียนลงบนทุกกล่องที่ส่งคืน
แบบฟอร์มการขาย, โอนหรือมอบธุรกิจ4Life	แบบฟอร์มที่ใช้เพื่อโอนความเป็นผู้จำหน่ายจากบุคคลหนึ่งไปยังอีกบุคคล (หรือจากองค์กรหนึ่งไปยังอีกองค์กร) แบบฟอร์มนี้อยู่ในแบบคอปปีของ4Lifeภายใต้ “Business Resources”
โซเชียลมีเดีย	สื่อออนไลน์ประเภทใดๆก็ตามที่เชิญชวน, กระตุ้น หรือยอมให้มีการสนทนา, ออกความเห็น, ให้คะแนน และ/หรือ สร้างเนื้อหาของผู้ใช้งาน อันแตกต่างจากสื่อเดิมๆที่ให้เนื้อหาแต่ไม่ได้ยินยอมให้ผู้อ่าน/ผู้ชม/ผู้ฟัง มีส่วนร่วมในการสร้างหรือพัฒนาเนื้อหา, ให้คะแนน หรือโต้ตอบกับเนื้อหา ตัวอย่างของโซเชียลมีเดียรวมถึงแต่ไม่จำกัดเพียง บล็อก, Facebook, Instagram, Twitter, LinkedIn, Pinterest, and YouTube.
ผู้สนับสนุน (Sponsor)	ผู้จำหน่ายที่เป็นพันธมิตรของผู้จำหน่ายอีกรายหนึ่ง ผู้สนับสนุนของผู้จำหน่ายรายใดอาจเป็นผู้รับสมัครของผู้จำหน่ายรายใดไปด้วย
แบบฟอร์มการขอโอนผู้สนับสนุน	แบบฟอร์มที่ใช้เมื่อผู้จำหน่ายต้องการจะเปลี่ยนผู้สนับสนุน (โดยปกติมักไม่อนุัติ) ผู้จำหน่ายจะต้องติดต่อแผนกบริการผู้จำหน่ายเพื่อขอแบบฟอร์มนี้
ราคาสมาชิก	ราคาสินค้า4Lifeสำหรับผู้จำหน่ายและ Preferred Customer ผู้ที่ซื้อโดยตรงจากบริษัทตามที่ระบุในรายการราคาสินค้า (ตามที่ประกาศและแก้ไขเป็นครั้งคราว) ราคาสมาชิกเป็นราคาส่วนลด 25% จากราคาปลีก



4Life[™]
TOGETHER, BUILDING PEOPLE[™]