



นโยบายและระเบียบบริษัท



(มีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 1 ตุลาคม 2561)

4Life
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 ชื่อต่างๆไม่ใช้สาระสำคัญ	
	1.7 การไม่ใช้สิทธิ์	
2.	การเข้ามาเป็นผู้จำหน่าย	7
	2.1 การขอเข้ามาเป็นผู้จำหน่าย	
	2.2 การลงทะเบียนผู้จำหน่ายรายใหม่	
	2.3 ผลประโยชน์ของผู้จำหน่าย	
	2.4 เอกสารและคำสมัคร	
3.	การดำเนินธุรกิจ 4Life	8
	3.1 ระบบการตลาดและการฝึกอบรม	
	3.2 การโฆษณา	
	3.3 การมีส่วนร่วมในกิจกรรมการตลาดของสำนักงานใหญ่ 4Life	
	3.4 เทคนิคการทำตลาดทางโทรศัพท์	
	3.5 เครื่องหมายการค้าและลิขสิทธิ์	
	3.6 สื่อมวลชนและคำถามสื่อมวลชน	
	3.7 ผู้จำหน่ายประเภทนิติบุคคล	
	3.8 การเปลี่ยนแปลงธุรกิจ 4Life	
	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	ห้ามไม่ให้ชื่อของเขาค้างมากเกินไป	
3.23	สิทธิ์ในการเผยแพร่	
3.24	ภาษีเงินได้	
3.25	สถานะผู้จำหน่ายอิสระ	
3.26	การขายสินค้าในต่างประเทศ	
3.27	การปฏิบัติตามกฎหมายและคำสั่งท้องถิ่น	
3.28	การปฏิบัติตามกฎหมายและมาตรฐานทางจริยธรรม	
3.29	หนึ่งธุรกิจ 4ไลฟ์ต่อผู้จำหน่ายหนึ่งคน	
3.30	การกระทำของสมาชิกครอบครัวหรือบุคคลที่เกี่ยวข้อง	
3.31	ห้ามเปลี่ยนแปลงธุรกิจกันและฉลาก	
3.32	การรวมชั้นองค์กร	
3.33	การขาย, โอน หรือมอบธุรกิจ 4ไลฟ์	
3.34	การแยกธุรกิจ 4ไลฟ์	
3.35	การสนับสนุน	
3.36	การโอนเมื่อผู้จำหน่ายเสียชีวิต	
3.37	การโอนเมื่อผู้จำหน่ายเป็นผู้พิการ	
4.	ความรับผิดชอบของผู้จำหน่าย	22
4.1	ความเข้าใจรูปแบบธุรกิจ 4ไลฟ์	
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	คอมมิชชั่นและเครดิตที่ไม่มีกำเปิด	
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.	การขนส่งสินค้า	26
9.1	การขนส่งสินค้า 4ไลฟ์	
9.2	นโยบายทั่วไปของการขนส่งสินค้า	
9.3	นโยบายการจัดส่งและการส่งจองล่วงหน้า	
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)	
	อธิธานศัพท์	30

1. คำนำ

1.1 นโยบายที่ควรรวมอยู่ในใบสมัคร และสัญญาผู้จำหน่าย

นโยบายและระเบียบปฏิบัติฉบับนี้ (“นโยบาย”) ที่เป็นอยู่ในปัจจุบันและที่ถูกรวบรวมโดยผู้ผลิตแต่เพียงผู้เดียวของบริษัท 4Life (ประเทศไทย) จำกัด (ต่อไปในที่นี้เรียกว่า “4Life”) หรือ “บริษัท”) ถูกรวบรวมและเป็นส่วนหนึ่งของใบสมัครและสัญญาการเป็นผู้จำหน่าย (ต่อไปในที่นี้เรียกว่า “สัญญาผู้จำหน่าย”) ตลอดนโยบายนี้ที่ใดก็ตามที่มีการใช้คำว่า “สัญญา” ให้หมายถึงสัญญาผู้จำหน่าย 4Life, นโยบายนี้ และแผนโลโก้รวมกัน เอกสารฉบับนี้ถูกรวบรวมอยู่ในสัญญาผู้จำหน่ายโดยการอ้างอิง (ที่เป็นอยู่ในปัจจุบันและที่ถูกรวบรวมโดย 4Life) เป็นหน้าที่ของผู้จำหน่ายทุกคนที่จะต้องอ่าน, ทำความเข้าใจ, ยึดถือปฏิบัติ และดูแลให้แน่ใจว่าตนรับทราบและดำเนินการปฏิบัติตามนโยบายฉบับนี้เป็นปัจจุบัน เมื่อแนะนำผู้จำหน่ายรายใหม่เป็นหน้าที่ของผู้สนับสนุนที่จะต้องดูแลให้แน่ใจว่าผู้สมัครได้รับนโยบายฉบับนี้เป็นปัจจุบันล่าสุดก่อนหรือ ณ เวลาที่ผู้สมัครทำสัญญาผู้จำหน่าย คำที่เป็นตัวอักษรพิมพ์ใหญ่ตลอดนโยบายฉบับนี้มีคำจำกัดความในท้ายเล่มโดยเรียงตามลำดับตัวอักษรภายใต้หัวข้อ “อภิธานศัพท์”

1.2 วัตถุประสงค์ของนโยบาย

ผู้จำหน่าย 4Life จะต้องปฏิบัติตามเงื่อนไขและข้อตกลงกฎประการที่ระบุในสัญญาซึ่ง 4Life อาจแก้ไขได้ตามดุลพินิจแต่เพียงผู้เดียวเป็นครั้งคราว เช่นเดียวกับกฎหมายประเทศที่ควบคุมธุรกิจและสินค้าของ 4Life เพราะว่าผู้จำหน่ายอาจไปค้นเคยกับมาตรฐานและข้อปฏิบัติเหล่านี้ จึงเป็นสิ่งสำคัญที่ผู้จำหน่ายแต่ละรายจะต้องอ่านและปฏิบัติตามสัญญา ข้อมูลต่างๆในนโยบายนี้ควรถูกทบทวนอย่างละเอียดถี่ถ้วน มีอธิบายและกำหนดความสัมพันธ์ระหว่างผู้จำหน่ายกับบริษัท

1.3 การเปลี่ยนแปลงในสัญญาผู้จำหน่าย, นโยบาย, แผนโลโก้รวม และรายการราคาสินค้า

4Life สงวนสิทธิ์ในการแก้ไขสัญญาและราคาในรายการราคาสินค้าตามดุลพินิจของตนเองแต่เพียงผู้เดียว เมื่อลงนามในสัญญาผู้จำหน่าย ผู้จำหน่ายตกลงที่จะปฏิบัติตามการแก้ไขหรือ

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

1.4 ความล่าช้า

4Life จะไม่รับผิดชอบต่อความล่าช้าและการไม่ปฏิบัติตามภาระหน้าที่ของตนในกรณีที่เป็นไปไม่ได้ในทางปฏิบัติด้วยสภาพการณ์ต่างๆที่อยู่นอกเหนือการควบคุมของตน รวมทั้งแต่ไม่จำกัดเพียงการนัดหยุดงาน, ปัญหาแรงงาน, การจลาจล, สงคราม, อภิภัย, อุทกภัย, การเสียชีวิต, การขาดแคลนวัตถุดิบของฝ่ายใดฝ่ายหนึ่ง, หรือประกาศหรือคำสั่งรัฐบาล

1.5 การมีผลบังคับใช้ของนโยบายและข้อบัญญัติ

หากข้อบัญญัติใดๆของสัญญาที่เป็นอยู่ในปัจจุบันหรือที่ถูกรวบรวมกลายเป็นไม่มีผลหรือบังคับใช้ไม่ได้ด้วยเหตุพลัดตกก็ตาม ให้ตัดเฉพาะส่วนที่ไม่มีผลของข้อบัญญัตินั้นทิ้งไป และส่วนที่เหลือของข้อบัญญัติให้ยังคงมีผลบังคับใช้ต่อไป และให้ถือว่าส่วนที่ไม่มีผลนั้นหรือข้อบัญญัติที่บังคับใช้ไม่ได้นั้นไม่เคยมีอยู่ในสัญญา

1.6 ชื่อไม่ใช่สาระสำคัญ

ชื่อและหัวข้อในสัญญาที่มีไว้เพื่อการอ้างอิงเท่านั้น และไม่ได้อ้างถึงหรือถือว่าเป็นชื่อหรือสาระสำคัญของสัญญา

1.7 การไม่ใช้สิทธิ์

ไม่มีคู่สัญญาฝ่ายใดละสิทธิของตนในการบังคับให้ปฏิบัติตามสัญญาตามกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินการธุรกิจ การที่คู่สัญญาฝ่ายหนึ่งฝ่ายใดไม่ใช้สิทธิ์ใดๆหรืออำนาจภายใต้สัญญานี้ หรือบังคับคู่สัญญาอีกฝ่ายให้ปฏิบัติตามภาระหน้าที่ใดๆหรือข้อบัญญัติของสัญญานี้ และการที่ธรรมเนียมหรือการปฏิบัติของคู่สัญญาแตกต่างไปจากเงื่อนไขของสัญญานี้ จะไม่ถือว่าเป็นการละสิทธิของคู่สัญญาที่จะเรียกร้องให้ปฏิบัติตามสัญญา

ตัวอย่างเคร่งครัด การสะสक्तिจะมีผลเมื่อกระทำเป็นลายลักษณ์อักษรเท่านั้นโดยผู้ได้รับมอบอำนาจหรือผู้แทนของคู่สัญญาฝ่ายหนึ่งฝ่ายใด การที่คู่สัญญาสะสक्तिต่อการละเมิดของคู่สัญญาอีกฝ่ายจะไม่งกระทบหรือรอนสิทธิสำหรับการละเมิดใดๆก็ตามมาภายหลัง และจะไม่งกระทบไม่ว่าทางใดต่อสิทธิหรือภาระหน้าที่ของผู้จำหน่ายรายอื่นใด และความสำคัญหรือการละลายในการใช้สิทธิของคู่สัญญาฝ่ายหนึ่งฝ่ายใดต่อการละเมิดที่ไม่งกระทบหรือรอนสิทธิของ 4Lifeต่อการละเมิดนั้นหรือการละเมิดใดๆก็ตามมาภายหลัง

การฟ้องร้องหรือการดำเนินการใดๆที่ดำเนินอยู่โดยคู่สัญญาฝ่ายหนึ่งฝ่ายใดต่อคู่สัญญาอีกฝ่ายจะไม่งก่อให้เกิดความคุ้มครองต่อการบังคับใช้ของคู่สัญญาฝ่ายนั้นต่อเงื่อนไขหรือข้อบัญญัติใดๆในสัญญานี้

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

2. การเข้ามาเป็นผู้จำหน่าย

2.1 ข้อกำหนดสำหรับการเข้ามาเป็นผู้จำหน่าย

ในการที่จะเข้ามาเป็นผู้จำหน่าย ผู้สมัครทุกคนจะต้อง:

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

2.2 การลงทะเบียนผู้จำหน่ายรายใหม่

ผู้จำหน่ายรายใหม่จะสมัครเป็น Preferred Customer และมีโอกาสเป็นผู้จำหน่าย เมื่อทำการสมัคร Preferred Customer ใหม่เข้ามา และหมายเลขประจำตัวยังคงใช้หมายเลขเดิมต่อเพื่อเป็นการจบกระบวนการลงทะเบียนเป็นผู้จำหน่าย

2.3 ผลประโยชน์ของผู้จำหน่าย

เมื่อสัญญาผู้จำหน่ายได้รับการยืนยันจาก 4Life แล้ว ผู้จำหน่ายรายใหม่จะได้รับผลประโยชน์จากแผนไพลีวีรอร์ดและสัญญาผู้จำหน่าย ผลประโยชน์ต่างๆรวมถึงสิทธิ์ดังนี้:

- ซื้อสินค้า 4Life ในราคาสมาชิก
- สินค้าปลักของ 4Life ที่ปรากฏอยู่ในแคตตาล็อกสินค้า 4Life และทำโรกาการขายเหล่านี้
- เข้าร่วมในแผนไพลีวีรอร์ด (ได้รับโบนัสและคอมมิชชั่นกัมสิทธิ์)
- แนะนำบุคคลอื่นเข้ามาเป็น Preferred Customer หรือผู้จำหน่าย จากนั้นสร้างการตลาดเครือข่าย และก้าวหน้าไปตามแผนไพลีวีรอร์ด
- ได้รับสิ่งตีพิมพ์ของ 4Life และการสื่อสารอื่นๆจาก 4Life
- เข้าร่วมการฝึกอบรมสนับสนุนของ 4Life และโปรแกรมสร้างแรงจูงใจและเกียรติยศต่างๆเมื่อมียอดชำระถึงจำนวน กำป และ
- เข้าร่วมการโปรโมทและการแข่งขัน ตลอดจนโปรแกรมต่างๆที่ 4Life สนับสนุนผู้จำหน่าย

2.4 คำธรรมเนียมการสมัครและเอกสาร

สัญญาผู้จำหน่ายมีระยะเวลาหนึ่ง (1) ปีนับจากวันที่ยืนยันโดย 4Life ผู้จำหน่ายจะต้องต่ออายุสัญญาผู้จำหน่ายทุกปีโดยชำระค่าสมัครและค่าวัสดุตามที่บริษัทกำหนดในวันครบปีของสัญญาผู้จำหน่าย หากไม่ชำระค่าสมัครและค่าวัสดุภายในสามสิบ (30) วัน หลังจากสัญญาผู้จำหน่ายปัจจุบันหมดอายุ สัญญาผู้จำหน่ายอาจถูกยกเลิก อย่างไรก็ตามหากไม่มีเหตุขัดข้อง สัญญาแต่ละฉบับจะถูกต่ออายุโดยอัตโนมัติในวันครบรอบปีค่าสมัครและค่าวัสดุถูกหักจากโบนัสของผู้จำหน่ายในเดือนที่ครบปีของสัญญาผู้จำหน่าย หรือเมื่อโบนัสของผู้จำหน่ายมีจำนวนเพียงพอที่จะครอบคลุมค่าสมัครและค่าวัสดุ

3. การดำเนินธุรกิจ 4Life

3.1 ระบบการตลาดและการฝึกอบรม

ผู้จำหน่ายจะต้องอธิบายแผนไลฟ์วีรอร์ดตามที่ระบุในเอกสารทางการของ 4Life ผู้จำหน่ายจะต้องไม่นำเสนอโอกาส 4Life ผ่านทางหรือร่วมกับการตลาดใดๆ การฝึกอบรม, ระบบ, โปรแกรม หรือวิธีการทางการตลาดที่ไม่สอดคล้องกับเอกสารทางการของ 4Life ผู้จำหน่ายจะไม่บังคับ, แะนำ, ชักชวนลูกค้าเก่า หรือลูกค้าคาดหวังหรือผู้จำหน่ายคาดหวังให้ลงนามสัญญาใดๆหรือข้อตกลงอื่นใดนอกเหนือจากสัญญาและข้อตกลงทางการของ 4Life ในการที่จะมาเป็นผู้จำหน่าย

ในทำนองเดียวกัน ผู้จำหน่ายจะต้องไม่บังคับหรือชักชวนลูกค้าเก่าหรือลูกค้าคาดหวัง หรือผู้จำหน่ายคาดหวังให้ซื้อหรือชำระเงินกับบุคคลใดหรือบุคคลใดเพื่อเข้าร่วมแผนไลฟ์วีรอร์ดนอกเหนือจากการซื้อหรือการชำระที่เอกสารทางการของ 4Life แนะนำหรือกำหนด

3.2 การโฆษณา

ผู้จำหน่ายทุกคนจะต้องปกป้องและส่งเสริมชื่อเสียงอันดีงามของ 4Life และสินค้า การตลาดและการส่งเสริมการขายของ 4Life,

โอกาสของ 4Life, แผน 4Life วีรอร์ด และสินค้า 4Life จะสอดคล้องกับความต้องการของสาธารณะ และจะต้องหลีกเลี่ยงการกระทำหรือความประพฤติที่ไม่สุภาพ, ฉ้อฉล, ส่อลวง, ขาดจริยธรรมหรือศีลธรรม 4Life ห้ามโดยเด็ดขาดอย่างยิ่งการผูกขาดช่องทางโทรศัพท์, โทรสาร, อีเมล ("สแปม") และการตั้งศูนย์การตลาดทางโทรศัพท์

ในการส่งเสริมการขายทั้งตัวสินค้าและข้อเสนอของ 4Life ผู้จำหน่ายจะต้องใช้เฉพาะเครื่องมือการขายและเอกสารประกอบที่ผลิตโดย 4Life เท่านั้น หรือสิ่งที่ส่งมาที่ 4Life พิจารณาและได้รับการอนุมัติจากบริษัทเป็นลายลักษณ์อักษรแล้ว การแก้ไขใดๆในเอกสารที่ได้รับการอนุมัติเป็นลายลักษณ์อักษรไปแล้วนั้นจะต้องถูกส่งเข้ามาที่ 4Life พิจารณาก่อน และจะต้องได้รับการอนุมัติเป็นลายลักษณ์อักษรต่างหากอีกฉบับก่อนที่จะนำไปใช้ หากผู้จำหน่ายส่งเอกสารเข้ามาที่ 4Life พิจารณาจะถือว่าถูกปฏิเสธเว้นแต่ได้รับการอนุมัติเป็นลายลักษณ์อักษรเฉพาะเจาะจง เครื่องมือการขายและเอกสารสนับสนุนการขายที่ผู้จำหน่ายส่งเข้ามาและได้รับการอนุมัติเป็นลายลักษณ์อักษรแล้วจะสามารถส่งให้ผู้จำหน่ายรายอื่นใช้ได้ด้วย โดยคุณพึงระวัง 4Life อาจเพิกถอนการอนุญาตให้ใช้เอกสารที่ผู้จำหน่ายผลิตและผู้จำหน่ายจะละสิทธิการฟ้องร้องใดๆทั้งหมดต่อ 4Life สำหรับการเพิกถอนดังกล่าว

การโฆษณาออนไลน์, การตลาด และการส่งเสริมการขาย

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

เม้าช็อป (MyShop)

- MyShop เป็นเว็บไซต์ช้อปปิ้ง 4ไลฟ์ในแบบของคุณ ที่คุณสามารถแบ่งปันส่วนลดของคุณกับผู้อื่น และรับค่าคอมมิชชั่นได้การซื้อของพวกเขา
- ผู้จัดการฝ่ายจะได้รับเว็บไซต์ MyShop โดยอัตโนมัติเมื่อสมัครเป็นผู้จัดการฝ่าย 4ไลฟ์
- การซื้อทั้งหมดบนเว็บไซต์ MyShop จะได้รับส่วนลดมากกว่า 20% สำหรับผลิตภัณฑ์ 4ไลฟ์ ซึ่งเป็นส่วนลดขายส่งเท่านั้น เพื่อมอบให้กับลูกค้า หรือผู้จัดการฝ่ายที่ต้องการสินค้า
- ผู้จัดการฝ่ายจะรับค่าคอมมิชชั่น 25% สำหรับคำสั่งซื้อ MyShop ทั้งหมด เพื่อให้บุคคลสมบัติสำหรับค่าคอมมิชชั่น ผู้จัดการฝ่ายจะต้องมีคุณสมบัติตรงตามข้อกำหนด 100PV ต่อเดือนสำหรับช่วงเวลานั้น และค่าคอมมิชชั่น จะคำนวณทุกคืนและชำระกันในวันถัดไป *
- 4ไลฟ์ขอสงวนสิทธิ์ในการยกเลิกการจ่ายเงินที่ได้รับจากการละเมิดนโยบายและระเบียบปฏิบัติของทางบริษัทฯ
- คุณสมบัติ MyShop ที่ปรับแต่งได้ทั้งหมด (เช่นชื่อ URL รูปภาพ) จะต้องได้รับการอนุมัติจาก 4ไลฟ์ การอนุมัติจะเสร็จสิ้นภายในหนึ่งวันทำการ

* การชำระเงินในวันถัดไปอาจไม่มีให้บริการในบางตลาด

เว็บไซต์ภายนอกที่ได้รับการอนุมัติจาก 4ไลฟ์

คำว่า "เว็บไซต์ภายนอก" หมายถึงเว็บไซต์ส่วนบุคคลของผู้จัดการฝ่าย หรือเว็บไซต์อื่นๆที่ใช้เพื่อธุรกิจ 4ไลฟ์ของผู้จัดการฝ่าย แต่ไม่ได้อยู่บนแพลตฟอร์มของ 4ไลฟ์ และไม่ได้รับความเกี่ยวข้องอย่างเป็นทางการใดๆกับ 4ไลฟ์ นอกจากนี้เว็บไซต์ที่สร้างขึ้นแล้วหรือหรือเว็บไซต์ที่สร้างจากบล็อกที่ส่งเสริมสินค้า 4ไลฟ์ และ/หรือโอกาส 4ไลฟ์ก็ถือว่าเป็นเว็บไซต์ภายนอกด้วย ผู้จัดการฝ่ายได้รับอนุญาตให้มีเว็บไซต์ภายนอกเพื่อสร้างเอกลักษณ์ให้แก่ธุรกิจ 4ไลฟ์ของตนและส่งเสริมโอกาส 4ไลฟ์ แต่เว็บไซต์ภายนอกดังกล่าวจะต้องได้รับการอนุมัติจาก 4ไลฟ์ หากผู้จัดการฝ่ายต้องการจะสร้างเว็บไซต์ภายนอกจะต้องปฏิบัติตามนี้:

- ส่งสัญญาณการขายทางเว็บไซต์ภายนอกที่ลงนามแล้วไว้แก่แผนกกฎหมาย 4ไลฟ์ที่ compliance@4life.com และการเปิดเป็นสาธารณะจะต้องได้รับการอนุมัติล่วงหน้าจาก 4ไลฟ์
- ส่งเนื้อหาของเว็บไซต์ภายนอกให้แก่ 4ไลฟ์เพื่อพิจารณาอนุมัติล่วงหน้าก่อนที่จะใช้สาธารณะ 4ไลฟ์สงวนสิทธิ์ที่จะไม่อนุมัติเว็บไซต์ภายนอกใดๆ และผู้จัดการฝ่ายจะยอมสละสิทธิ์การฟ้องร้องทั้งหมดต่อ 4ไลฟ์หากไม่ได้รับการอนุมัติดังกล่าว
- ปฏิบัติตามนโยบายการโพสต์และภาพลักษณ์ที่ระบุในนโยบายนี้
- ตกลงที่จะแก้ไขเว็บไซต์ภายนอกให้สอดคล้องกับนโยบายปัจจุบันและในอนาคต
- ตกลงที่จะยุติเว็บไซต์ภายนอกเมื่อสัญญาผู้จัดการฝ่ายสิ้นสุดลง

เนื้อหาเว็บไซต์ภายนอก

ผู้จัดการฝ่ายจะเป็นผู้รับผิดชอบและรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียวต่อเนื้อหาในเว็บไซต์ของตน, ข้อความ, ข้ออ้าง และข้อมูล และจะต้องดูแลให้แน่ใจว่าเว็บไซต์ภายนอกแสดงถึงและส่งเสริมหรือ 4ไลฟ์ และปฏิบัติตามนโยบายเหล่านี้ นอกจากนี้เว็บไซต์จะต้องไม่มีโฆษณาป๊อปอัพ หรือโปรแกรมที่ไม่พึงประสงค์ การตัดสินใจต่างๆและมาตรการแก้ไขในเรื่องนี้จะขึ้นอยู่กับดุลพินิจของ 4ไลฟ์เพียงผู้เดียว ผู้จัดการฝ่ายรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียวในการดูแลให้แน่ใจว่าไม่มีเนื้อหาในเว็บไซต์ที่ละเมิดกรรมสิทธิ์ทางปัญญาของคุณค่าที่สาม หากมีการดำเนินการใดๆต่อ 4ไลฟ์เกี่ยวกับเนื้อหาในเว็บไซต์ภายนอกของผู้จัดการฝ่าย ผู้จัดการฝ่ายนั้นตกลงที่จะรับผิดชอบหากเกิดความเสียหาย, ความสูญเสีย, การยุติความ, การตัดสินใจ หรือการชำระเงินใดๆที่เกิดขึ้นกับ 4ไลฟ์ ซึ่งเป็นผลจากการกระทำดังกล่าว นอกจากนี้ผู้จัดการฝ่ายยังตกลงว่าจะชำระให้แก่ 4ไลฟ์สำหรับค่าธรรมเนียมทางกฎหมายและค่าใช้จ่ายต่างๆที่เกี่ยวกับการกระทำนั้น ผู้จัดการฝ่ายตกลงว่า 4ไลฟ์สามารถหักจากจำนวนเงินใดๆที่เป็นหนี้ผู้จัดการฝ่ายได้เพื่อเป็นการพิทักษ์ผลประโยชน์สำหรับการชำระเงินและค่าใช้จ่าย หากจำนวนเงินที่เป็นหนี้ผู้จัดการฝ่ายไม่เพียงพอที่จะครอบคลุมการชำระและค่าใช้จ่ายนั้น ผู้จัดการฝ่ายตกลงว่าจะชำระเงินดังกล่าวให้แก่ 4ไลฟ์ด้วยเงินกู้จากแหล่งอื่นๆ

เว็บไซต์ภายนอกจะต้องส่งเสริมการขายเฉพาะ 4Life เท่านั้น เว็บไซต์ภายนอกของผู้อำนวยการจะต้องมีเฉพาะเนื้อหาและข้อมูลของ 4Life เท่านั้น ผู้อำนวยการไม่สามารถโฆษณาสินค้า หรือโอกาสอื่นๆนอกเหนือจากสินค้าและโอกาสของ 4Life

การยุติเว็บไซต์ภายนอก

ในกรณีที่สัญญาผู้อำนวยการของผู้อำนวยการสิ้นสุดลง ผู้อำนวยการจะต้องลบเว็บไซต์ภายนอกของตนออกจากสาธารณะภายในสามวัน เว็บไซต์ภายนอกของผู้อำนวยการสามารถถูกโอนให้แก่ผู้อำนวยการรายอื่นได้โดยขึ้นอยู่กับการอนุมัติของ 4Life เป็นรายๆไป

เว็บไซต์ทีม

ผู้อำนวยการสามารถใช้เว็บไซต์เพื่อวัตถุประสงค์ในการติดต่อ, สื่อสาร, พิธีกรรม, ให้ความรู้และแบ่งปันบริการที่ดีที่สุดใหญ่สมาชิกทีม

ชื่อโดเมน, ชื่ออีเมล และชื่อออนไลน์

ห้ามไม่ให้ผู้อำนวยการใช้หรือจดทะเบียนเครื่องหมายการค้าใดๆของ 4Life, ชื่อสินค้า หรือชื่อที่คล่องจอง, สกคพดพื่นหรือเครื่องหมายที่คล้ายคลึงหรืออาจถูกเข้าใจผิดกับของ 4Life ในชื่อโดเมนอินเทอร์เน็ตใดๆ, ชื่ออีเมล, เว็บไซต์โซเชียลมีเดีย, เว็บไซต์บล็อก หรือนามแฝงหรือชื่อผู้ใช้งานออนไลน์ นอกจากนี้ผู้อำนวยการไม่สามารถใช้หรือจดทะเบียนชื่อโดเมน, ชื่ออีเมล, ชื่อโซเชียลมีเดีย, ชื่อผู้ใช้งานโซเชียลมีเดีย และ/หรือ ชื่อผู้ใช้งานออนไลน์ที่อาจสร้างความสับสน หรือส่อลวง หรือฉ้อฉลหรือที่อาจทำให้บุคคลหลงเชื่อหรือคิดว่าเว็บไซต์หรือการสื่อสารนั้นมาจากหรือเป็นของ 4Life

องคฺลิ่ง (Hotlinks) ของ 4Life

เมื่อจะเปลี่ยนเส้นทางให้ผู้อ่านไปยังเว็บไซต์ภายนอกของผู้อำนวยการ หรือเว็บไซต์มาย 4Life ของผู้อำนวยการ องค์กรปะกอบและข้อความของลิงก์จะต้องชัดเจนเป็นที่เข้าใจได้สำหรับคนทั่วไปว่าลิงก์นั้นจะนำไปสู่เว็บไซต์ของผู้อำนวยการ ห้ามพยายามบิดเบือนเส้นทางเพื่อให้หลงเชื่อว่าการลิงก์นำไปสู่เว็บไซต์งานใหญ่ 4Life ทั้งที่จริงกำลังไปที่อื่นภายนอกของผู้อำนวยการหรือเว็บมาย 4Life ของผู้อำนวยการ การตัดสินใจว่าเป็นการล่อลวงหรือคนทั่วไปหรือไม่จะขึ้นอยู่กับดุลพินิจของ 4Life แต่เพียงผู้เดียว

ห้ามไม่ให้เว็บไซต์ภายนอกของผู้อำนวยการมีลิงก์ที่นำไปสู่เว็บอื่นใดนอกจากเว็บไซต์มาย 4Life ผู้อำนวยการสามารถวางอินบาวด์ลิงก์ (Inbound links) ที่จะนำมาสู่เว็บไซต์ภายนอกของตนได้ แต่เว็บไซต์ต้นทางเหล่านั้นจะต้องไม่มีเนื้อหาความรุนแรง, ความเกลียดชัง, สิ่งลามก, สิ่งผิดกฎหมาย หรือเนื้อหาอื่นๆที่อาจทำลายชื่อเสียงของ 4Life การตัดสินใจเป็นเนื้อหาทำลายชื่อเสียงของ 4Life หรือไม่ขึ้นอยู่กับดุลพินิจของ 4Life เพียงผู้เดียว

การโฆษณาออนไลน์

ผู้อำนวยการสามารถใช้โฆษณาออนไลน์เพื่อแสดงรายการสินค้า, ขายปลีกสินค้า 4Life แต่ละตัวหรือเป็นชุด ผู้อำนวยการสามารถใช้โฆษณาออนไลน์เพื่อหาผู้สนใจ, รับสมัคร, แนะนำ และแจ้งข้อมูลต่อสาธารณะเกี่ยวกับธุรกิจ 4Life ภายในข้อความโฆษณาออนไลน์ผู้อำนวยการจะต้องระบุตนว่าเป็น “ผู้อำนวยการอิสระ 4Life” และส่งเนื้อหาข้อความโฆษณามาให้ 4Life พิจารณาอนุมัติล่วงหน้า หากมีลิงก์หรือ URL จะต้องนำไปสู่เว็บไซต์มาย 4Life ของผู้อำนวยการ หรือเว็บไซต์ภายนอกของผู้อำนวยการ

อภัย / การประมุขออนไลน์

ห้ามไม่ให้ผู้อำนวยการแสดงหรือขายสินค้า 4Life ในอภัยหรือการประมูลออนไลน์อื่นๆ และห้ามไม่ให้ผู้อำนวยการโดยรู้เท่าถึงการนขายสินค้า 4Life ให้แก่บุคคลที่สาม หรือมิฉะนั้นช่วยเหลือบุคคลที่สามซึ่งขายสินค้า 4Life ในอภัยหรือเว็บประมูลอื่นๆ

ร้านค้าออนไลน์

ห้ามไม่ให้ผู้อำนวยการรับสมัคร, ช่วยเหลือหรือโดยรู้เท่าถึงการยินยอมให้บุคคลที่สามที่ไม่ใช่ผู้อำนวยการ 4Life เป็นผู้ขายสินค้า 4Life ในร้านค้าออนไลน์ใดๆหรือเว็บค้าขาย

การโฆษณาแบนเนอร์

ผู้อำนวยการสามารถวางแบนเนอร์โฆษณาบนเว็บไซต์บุคคลที่สามได้ ทั้งนี้ผู้อำนวยการจะต้องใช้รูปแบบและรูปภาพที่ 4Life อนุมัติ แบนเนอร์โฆษณาทั้งหมดจะต้องนำไปยังเว็บไซต์มาย 4Life ของผู้อำนวยการหรือเว็บไซต์ภายนอกของผู้อำนวยการ ห้ามไม่ให้ผู้อำนวยการใช้โฆษณาฉ้อฉล หรือเว็บเพจที่อวดอ้างสินค้าหรือรายได้ที่เชื่อมโยงกับสินค้า 4Life หรือโอกาสทางธุรกิจของ 4Life ห้ามไม่ให้วางแบนเนอร์โฆษณาบนเว็บไซต์ที่มีเนื้อหาความรุนแรง, ความเกลียดชัง, สิ่งลามก หรือสิ่งผิดกฎหมาย หรือเนื้อหา

อื่นๆที่อาจทำลายชื่อเสียงของ 4ไลฟ์ การตัดสินใจว่าเป็นเนื้อหาที่ทำลายหรืออาจทำลายชื่อเสียงของ 4ไลฟ์หรือไม่จะขึ้นอยู่กับดุลพินิจของ 4ไลฟ์แต่เพียงผู้เดียว

ลิงก์สแปม

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

การลงสื่อดิจิทัล (Youtube, iTune, PhotoBucket)

ผู้จำหน่ายสามารถอัปโหลดหรือลงวิดีโอเกี่ยวกับ 4ไลฟ์, เสียงหรือรูปภาพที่ผู้จำหน่ายพัฒนาและผลิตขึ้นมา หารางใดที่สอดคล้องกับคุณค่าของ 4ไลฟ์ เป็นประโยชน์ต่อชุมชน 4ไลฟ์ และสอดคล้องกับนโยบายเหล่านี้ ผู้จำหน่ายจะต้องระบุตนว่าเป็น “ผู้จำหน่ายอิสระ 4ไลฟ์” ในแต่ละเนื้อหาที่ลง และในแท็กคำอธิบาย และผู้จำหน่ายจะต้องปฏิบัติตามลิขสิทธิ์และกฎหมายทุกประการ

ลิงก์สแปนเซอร์ / โฆษณาจ่ายตามจำนวนคลิก

ลิงก์สแปนเซอร์หรือโฆษณาจ่ายตามคลิกเป็นที่ยอมรับได้ URL ปลายทางจะต้องเป็นเว็บไซต์มาย 4ไลฟ์หรือเว็บไซต์ภายนอกของผู้จำหน่าย URL ที่แสดงจะต้องเป็นเว็บไซต์มาย 4ไลฟ์หรือเว็บไซต์ภายนอกของผู้จำหน่ายด้วยเช่นกัน และจะต้องไม่แสดง URL ใดๆที่อาจทำให้ผู้ใช้งานหลงคิดว่านำไปสู่เว็บไซต์สำนักงานใหญ่ 4ไลฟ์ หรือสื่อลงในลักษณะใดก็ตามที่ไม่เหมาะสม

โซเชียลมีเดีย

ผู้จำหน่ายสามารถใช้โซเชียลมีเดียเพื่อแบ่งปันข้อมูลเกี่ยวกับ 4ไลฟ์ อย่างไรก็ตามผู้จำหน่ายที่จะใช้โซเชียลมีเดียจะต้องปฏิบัติตามนโยบายเหล่านี้ทุกประการ

ผู้จำหน่ายสามารถเสนอขายสินค้า 4ไลฟ์ทางโซเชียลมีเดียโปรไฟล์ที่ผู้จำหน่ายสร้างขึ้นในโซเชียลมีเดียใดๆที่ผู้จัดทำ 4ไลฟ์จะต้องระบุตนอย่างชัดเจนว่าเป็น “ผู้จำหน่ายอิสระ 4ไลฟ์” และเมื่อมีส่วนร่วมในชุมชนเหล่านี้จะต้องหลีกเลี่ยงการสนทนาที่ไม่เหมาะสม, ความคิดเห็น, รูปภาพ, วิดีโอ, เสียง, แอปพลิเคชัน หรือเนื้อหาที่ใหญ่, ทรานสกาย, ดูหมิ่น หรือลวนลาม การตัดสินใจว่าสิ่งใดไม่เหมาะสมขึ้นอยู่กับดุลพินิจของ 4ไลฟ์เพียงผู้เดียว และผู้จำหน่ายที่จะมีจุดมุ่งหมายทางวินัย บนเนอรัโชมอนและรูปภาพที่ใช้บนเว็บไซต์เหล่านี้จะต้องเป็นปัจจุบันและต้องได้รับการอนุมัติล่วงหน้าจาก 4ไลฟ์ หากมีลิงก์ด้วยลิงก์นั้นจะต้องนำไปสู่เว็บไซต์มาย 4ไลฟ์หรือเว็บไซต์ภายนอกของผู้จำหน่ายผู้โพสต์

ผู้จำหน่ายรับผิดชอบต่อการโพสต์

ผู้จำหน่ายเป็นผู้รับผิดชอบต่อการโพสต์ของตนเอง และกิจกรรมออนไลน์อื่นๆที่เกี่ยวกับ 4ไลฟ์ ดังนั้นถึงแม้ว่าผู้จำหน่ายไม่ได้เป็นเจ้าของหรือเป็นผู้ดูแลบล็อกหรือโซเชียลมีเดีย หากผู้จำหน่ายโพสต์ในเว็บไซต์ใดๆเหล่านี้ที่เกี่ยวกับ 4ไลฟ์ หรือที่สามารถถูกเชื่อมโยงมายัง 4ไลฟ์ ผู้จำหน่ายจะเป็นผู้รับผิดชอบต่อการโพสต์ ผู้จำหน่ายยังต้องรับผิดชอบต่อการโพสต์ของผู้อื่นบนบล็อกใดๆหรือโซเชียลมีเดียที่ผู้จำหน่ายเป็นเจ้าของ, ดูแล หรือควบคุม

การระบุตัวตนในฐานะ “ผู้จำหน่ายอิสระ 4ไลฟ์”

ผู้จำหน่ายจะต้องเปิดเผยชื่อเต็มของตนในการโพสต์บนโซเชียลมีเดีย และระบุตัวตนอย่างชัดเจนว่าเป็น “ผู้จำหน่ายอิสระ 4ไลฟ์” ห้ามโพสต์โดยนิรนามหรือใช้นามแฝง

การขายและการสมัครจากโซเชียลมีเดีย การขาย และ/หรือ การสมัครสามารถกระทำจากเว็บไซต์มาย 4ไลฟ์หรือเว็บไซต์ภายนอกของผู้จำหน่ายเท่านั้น

การโพสต์สื่อลง

ห้ามกระทำการโพสต์ต่างๆที่ไม่เป็นความจริง, ล่อลวง หรือฉ้อฉล ซึ่งรวมถึงแต่ไม่จำกัดเพียงการโพสต์ต้นฉบับเท็จหรือฉ้อฉลเกี่ยวกับรายได้จากโอกาส 4ไลฟ์, สินค้า 4ไลฟ์ และ/หรือ ข้อมูลประวัติส่วนตัวและคุณสมบัติของผู้จำหน่าย

การใช้ทรัพย์สินทางปัญญาของบุคคลที่สาม

หากผู้จำหน่ายใช้เครื่องหมายการค้า, ชื่อการค้า, เครื่องหมายการค้า, การให้บริการ, ลิขสิทธิ์ หรือทรัพย์สินทางปัญญาของบุคคลที่สามใดๆ ในการโพสต์ เป็นความรับผิดชอบของผู้จำหน่ายที่จะให้ข้อมูลที่อนุญาตการใช้งานทรัพย์สินทางปัญญาเหล่านั้น และชำระค่าใบอนุญาตตามสมควร ทรัพย์สินทางปัญญาของบุคคลที่สามทุกชิ้นจะต้องถูกระบุว่าเป็นทรัพย์สินของบุคคลที่สาม และผู้จำหน่ายจะต้องปฏิบัติตามข้อบังคับและเงื่อนไขของเจ้าของทรัพย์สินทางปัญญาที่กำหนดไว้ในการใช้งานทรัพย์สินนั้น

เคารพความเป็นส่วนตัว

ผู้จำหน่ายจะต้องเคารพความเป็นส่วนตัวในการโพสต์ของผู้อื่น ผู้จำหน่ายจะต้องไม่บิดาหรือปล่อยข่าวลือเกี่ยวกับบุคคลใด, บริษัท หรือสินค้าคู่แข่ง

ความเป็นมืออาชีพ

ผู้จำหน่ายจะต้องดูแลให้แน่ใจว่าการโพสต์ของตนเองเป็นความจริง และถูกต้องแม่นยำ ซึ่งผู้จำหน่ายจำเป็นต้องตรวจสอบความถูกต้องของเอกสารที่นำมาโพสต์ออนไลน์ ผู้จำหน่ายควรตรวจสอบการสะกดคำ, การเว้นวรรค และไวยากรณ์ในการโพสต์ด้วย ห้ามใช้ภาษาหยาบ

โพสต์ต้องห้าม

ห้ามผู้จำหน่ายทำการโพสต์หรือลิงก์ไปยังโพสต์ใดๆ หรือสิ่งอื่นที่มีลักษณะดังนี้:

- ก) มีเนื้อหาทางเพศ, ลามก หรือโป๊
- ข) ก้าวร้าว, ไร้ศีลธรรม, เกลียดชัง, คุกคาม, เป็นภัย, ทำลายชื่อเสียง, ให้อาย, รังแก หรือเหยียดหยาม (ไม่ว่าทางเชื้อชาติ, ชาติพันธุ์, ลัทธิ, ศาสนา, เพศ, ความโน้มเอียงทางเพศ, ความพิการ หรืออื่นใด)
- 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

โซเชียลมีเดียไซต์ที่มีคุณลักษณะเหมือนเว็บไซต์

ด้วยบางโซเชียลมีเดียไซต์มีความครบครันอย่างมาก จึงไม่สามารถแยกออกอย่างชัดเจนระหว่างโซเชียลมีเดียไซต์กับเว็บไซต์ ดังนั้น 4Life จึงลงนามสิทธิ์แต่เพียงผู้เดียวในการจัดประเภทโซเชียลมีเดียบางไซต์ให้เป็นเว็บไซต์ และกำหนดให้ผู้จำหน่ายที่โพสต์หรือต้องการจะใช้ไซต์เหล่านั้นปฏิบัติตามนโยบายเกี่ยวกับเว็บไซต์ภายนอก

การส่งเสริมการขายตรงของธุรกิจอื่นผ่านโซเชียลมีเดีย

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

- ก) การขาย และ/หรือ การสมัครผู้จำหน่าย โซเชียลมีเดียจะต้องลิงก์ไปยังเว็บไซต์มาย 4Life หรือเว็บไซต์ภายนอกของผู้จำหน่ายเท่านั้น
- ข) นอกเหนือจาก Pinterest และโซเชียลมีเดียไซต์ที่คล้ายคลึงกัน โซเชียลมีเดียไซต์ใดๆ ที่ผู้จำหน่ายเป็นผู้ดำเนินการหรือควบคุมโดยตรงหรือโดยอ้อมที่ใช้ในการพูดคุยหรือส่งเสริมสินค้า 4Life หรือโอกาสทางธุรกิจของ 4Life จะต้องไม่ลิงก์ไปยังเว็บไซต์ใดๆ, โซเชียลมีเดียไซต์หรือเว็บไซต์ประเภทอื่นๆ ที่ไม่ใช่เว็บไซต์มาย 4Life หรือเว็บไซต์ภายนอกของผู้จำหน่าย
- ค) ตลอดระยะเวลาของสัญญานี้ และระยะเวลาสิบสอง (12) เดือนหลังจากนั้น ห้ามผู้จำหน่ายใช้โซเชียลมีเดียไซต์ใดๆ ที่ตนพูดคุยหรือส่งเสริม หรือได้เคยพูดคุยหรือส่งเสริมธุรกิจ 4Life หรือสินค้า 4Life เพื่อชักชวน

โดยตรงหรือโดยอ้อมให้ผู้จัดการฝ่ายสนใจการขายตรงหรือโปรแกรมการตลาดเครือข่ายอื่น ๆ (เรียกรวมกันว่า “การขายตรง”) นอกจากนี้ในข้อนี้ห้ามไม่ให้ผู้จัดการฝ่ายทำการใดๆ ที่อาจเสี่ยงเพิ่มผลในการดึงดูดความสนใจของผู้จำหน่ายคนอื่นๆ ไปยังธุรกิจขายตรงอื่นๆ ของผู้จัดการฝ่าย การละเมิดข้อนี้จะเป็นการละเมิดนโยบายที่ห้ามการบนเร้าผู้อื่นในข้อ 3.18

ง) หากผู้จัดการฝ่ายสร้างโปรไฟล์บนหน้าโซเชียลมีเดียที่ส่งเสริมหรือเกี่ยวข้องกับ 4Life, สินค้าหรือโอกาส 4Life หน้าโปรไฟล์ธุรกิจนั้นจะต้องมีเนื้อหาเกี่ยวกับธุรกิจ 4Life ของผู้จัดการฝ่ายและสินค้า 4Life เท่านั้น หากธุรกิจ 4Life ของผู้จัดการฝ่ายถูกยกเลิกไม่ว่าด้วยเหตุผลใดก็ตาม หรือหากผู้จัดการฝ่ายไม่มีความเคลื่อนไหว ผู้จัดการฝ่ายจะต้องปิดการใช้งานหน้าโปรไฟล์ธุรกิจนั้น

3.3 การมีส่วนร่วมในกิจกรรมการตลาดของสำนักงานใหญ่ 4Life

4Life สนับสนุนให้ผู้จัดการฝ่ายมีส่วนร่วมในงานการตลาดของบริษัท และผู้จัดการฝ่ายสามารถส่งไอเดียการตลาดของตนเองมายังบริษัท เช่นกัน ผู้จัดการฝ่ายสามารถเข้าร่วมการสนทนาทางโทรศัพท์ที่บริษัทออกค่าใช้จ่ายให้เพื่อมีปฏิสัมพันธ์และแบ่งปันไอเดียกับผู้นำของบริษัทและผู้จัดการฝ่ายรายอื่นๆ สิ่งที่จะเข้ามาให้แก่บริษัททั้งหมดรวมถึงผ่านทางสนทนาทางโทรศัพท์ที่บริษัทออกค่าใช้จ่ายให้จะตกเป็นทรัพย์สินของ 4Life

การสนทนาทางโทรศัพท์ทั้งหมดที่บริษัทออกค่าใช้จ่ายให้ และเอกสารการตลาดอื่นๆ ทั้งหมดเป็นลิขสิทธิ์ของ 4Life และมิใช่เพื่อให้ผู้จัดการฝ่ายใช้เป็นรายบุคคล ห้ามนำไปเผยแพร่ซ้ำ, พลัดซ้ำ หรือแจกจ่ายสิ่งที่เป็นลิขสิทธิ์เหล่านี้เพื่อวัตถุประสงค์อื่นนอกเหนือจากเพื่อสร้างธุรกิจ 4Life โดยปราศจากความยินยอมจาก 4Life อย่างชัดเจนเป็นลายลักษณ์อักษรล่วงหน้า

3.4 เทคนิคการทำตลาดทางโทรศัพท์

กรมการการค้าของรัฐบาลกลาง และกรมการการค้าสื่อสารของรัฐบาลกลางต่างมีกฎหมายและข้อจำกัดในการทำการตลาดทางโทรศัพท์ องค์การทั้งสองของรัฐบาลกลาง (เช่นเดียวกับในหลายรัฐ) มีกฎ “ห้ามโทร” เป็นส่วนหนึ่งของกฎหมายการตลาดทางโทรศัพท์ ถึงแม้ว่าผู้จัดการฝ่ายไม่ใช่ “นักการตลาด

ทางโทรศัพท์” โดยตรง ข้อกำหนดของภาครัฐเหล่านี้ให้คำจำกัดความของคำว่า “นักการตลาดทางโทรศัพท์” และ “การตลาดทางโทรศัพท์” เป็นวงกว้าง ดังนั้นการที่ผู้จัดการฝ่ายโดยรัฐทำไม่ถึงการโทรหาใครบางคนซึ่งมีหมายเลขโทรศัพท์อยู่ในรายชื่อผู้ขึ้นทะเบียนว่า “ห้ามโทร” ของรัฐบาลกลาง ผู้จัดการฝ่ายอาจเข้าข่ายกระทำผิดกฎหมาย นอกจากนี้จะต้องปฏิบัติตามข้อกำหนดอย่างเคร่งครัด เพราะมีโทษรุนแรง

ดังนั้นผู้จัดการฝ่ายจะต้องไม่ทำการตลาดทางโทรศัพท์ในธุรกิจของตน คำว่า “การตลาดทางโทรศัพท์” หมายถึงการโทรไปหาบุคคลหรือองค์กรหนึ่งหรือสองครั้งเพื่อชักชวนให้ซื้อสินค้า 4Life หรือเพื่อรับสมัครเข้ามาสู่โอกาสทางธุรกิจของ 4Life “การโทรสุ่ม” ไปยังลูกค้าคาดหวังหรือผู้จัดการฝ่ายคาดหวังเพื่อส่งเสริมสินค้าหรือโอกาส 4Life ก็ถือว่าเป็นการตลาดทางโทรศัพท์และเป็นสิ่งต้องห้าม อย่างไรก็ตามการโทรไปหาลูกค้าคาดหวังหรือผู้จัดการฝ่ายคาดหวัง (“กลุ่มคาดหวัง”) สามารถกระทำภายใต้สถานการณ์ต่อไปนี้:

ก) เมื่อผู้จัดการฝ่ายได้ก่อตั้งพันธมิตรทางธุรกิจไว้แล้วกับกลุ่มคาดหวัง “ก่อตั้งพันธมิตรทางธุรกิจ” คือความสัมพันธ์ระหว่างผู้จัดการฝ่ายกับกลุ่มคาดหวังที่มาจากการจับจ่ายของกลุ่มคาดหวัง, การเช่า หรือการเช่าสินค้าหรือบริการจากผู้จัดการฝ่าย หรือธุรกรรมการเงินระหว่างกลุ่มคาดหวังกับผู้จัดการฝ่าย ภายในสิบแปด (18) เดือนก่อนที่ก่อนการโทรชักชวนให้กลุ่มคาดหวังมาซื้อสินค้า

ข) เมื่อกลุ่มคาดหวังได้ขอสอบถามหรือขอสมัครด้วยตนเองเกี่ยวกับสินค้าที่ผู้จัดการฝ่ายเสนอ ภายในสาม (3) เดือนก่อนที่ก่อนการโทรนั้น

ค) เมื่อผู้จัดการฝ่ายได้รับอนุญาตเป็นลายลักษณ์อักษรและลงนามจากกลุ่มคาดหวังเพื่อให้ผู้จัดการฝ่ายโทร การอนุญาตนั้นต้องระบุหมายเลขโทรศัพท์ที่ผู้จัดการฝ่ายได้รับอนุญาตให้โทร

ง) ผู้จัดการฝ่ายสามารถโทรสมาชิกในครอบครัว, เพื่อนส่วนตัว และคนคุ้นเคย “คนคุ้นเคย” คือคนที่ผู้จัดการฝ่ายได้เคยมีความสัมพันธ์ซึ่งกันและกันภายในสามเดือน (3) ก่อนหน้า อย่างไรก็ตามจำไว้ว่าหากผู้จัดการฝ่ายกระทำการขออนุมัติตรงจากทุกคนที่ตนพบเจอ และโทรหาพวกเขาภายหลังจากนั้น กรมการการค้าอาจถือว่าเป็นรูปแบบหนึ่งของการตลาดทางโทรศัพท์ที่ไม่มีได้อยู่ในชื่อยกเว้นนี้ ดังนั้นหากผู้จัดการฝ่ายจะ:

โทรหา “คนคุ้นเคย” จะต้องโทรเป็นบางโอกาสเท่านั้น และไม่ใช่โทรเป็นประจำ

จ) ห้ามไม่ให้ผู้จัดการฝ่ายใช้ระบบโทรออกอัตโนมัติ หรือซอฟต์แวร์เกี่ยวกับการดำเนินธุรกิจ 4Life ของตน

ฉ) ห้ามไม่ให้ผู้จัดการฝ่ายโทรออกไปยังบุคคลใดๆ ด้วยข้อความที่ดูบั่นทึงไว้ล่วงหน้า (“หุ่นยนต์โทรศัพท์”) เกี่ยวกับทหรือเชื่อมโยงกับสินค้าหรือโอกาสทางธุรกิจของ 4Life

3.5 เครื่องหมายการค้าและลิขสิทธิ์

ชื่อ 4Life และชื่ออื่นๆ ที่ 4Life ใช้เป็นชื่อกรรมสิทธิ์ การค้า, เครื่องหมายการค้า และเครื่องหมายบริการ ดังนั้นเครื่องหมายเหล่านี้มีค่าอย่างยิ่งต่อ 4Life และมอบให้แก่มุจกษาฝ่ายเพื่อใช้งานตามที่ได้รับอนุญาตอย่างชัดเจนเท่านั้น ผู้จัดการฝ่ายจะต้องแนบข้อความต่อไปนี้ลงในเอกสารใดๆ ที่ใช้ทรัพย์สินทางปัญญาของ 4Life ที่เกี่ยวกับการตลาดของสินค้าหรือโอกาส 4Life:

ชื่อของผู้จัดการฝ่าย
ผู้จัดการฝ่ายอิสระ 4Life

ผู้จัดการฝ่ายสามารถระบุตนเองว่าเป็น “ผู้จัดการฝ่ายอิสระ 4Life” ในสมุดหน้าขาวหรือหน้าหลังของใบติดต่อของตบนี้ได้ ห้ามไม่ให้ผู้จัดการฝ่ายใช้ชื่อหรือโลโก้ 4Life บนโฆษณาในสมุดหน้าหลัง ห้ามไม่ให้ผู้จัดการฝ่ายรับโทรศัพท์โดยพูดว่า “4Life”, “4Life ริเสิร์ช” หรือลักษณะอื่นใดที่ทำให้ผู้โทรเข้าใจผิดว่าตนโทรมาที่สำนักงานใหญ่ 4Life ห้ามไม่ให้ผู้จัดการฝ่ายใช้ “4Life”, “4Life ริเสิร์ช” โดยไม่ได้รับอนุญาตเฉพาะเจาะจงจาก 4Life หรือเครื่องหมายการค้าอื่นใดของบริษัทในลักษณะอื่นใดบน URL ที่อาจทำให้ลูกค้าเข้าใจผิดว่าเป็น URL ของเว็บไซต์ 4Life ห้ามไม่ให้ผู้จัดการฝ่ายผลิตบับทักกิจกรรมและคำแถลงต่างๆ ของบริษัทเพื่อขายหรือวัตถุประสงค์อื่นใดโดยไม่ได้รับอนุญาตเป็นลายลักษณ์อักษรจาก 4Life และห้ามไม่ให้ผู้จัดการฝ่ายผลิตซ้ำเนื้อหาเสียงหรือวิดีโอของบริษัทเพื่อใช้งานส่วนตัวหรือเพื่อขาย

4Life อนุญาตให้ผู้จัดการฝ่ายใช้เครื่องหมายต่างๆ ดังกล่าวแบบไม่เป็นเอกสิทธิ์ ทั้งนี้โดยที่ผู้จัดการฝ่ายปฏิบัติตามข้อกำหนดเครื่องหมายการใช้งานเครื่องหมายการค้า 4Life ที่กล่าวมาข้างต้นอย่างเคร่งครัด การอนุญาตนั้นสามารถถูกเพิกถอน ณ เวลาใดก็ตามโดยดุลพินิจของ 4Life และจะถูกเพิกถอนโดยอัตโนมัติเมื่อ

ผู้จัดการฝ่ายยกเลิกหรือถูกปลด

3.6 สื่อมวลชนและคำถามสื่อมวลชน

ผู้จัดการฝ่ายจะต้องไม่พยายามตอบคำถามสื่อมวลชนเกี่ยวกับ 4Life, สินค้า หรือธุรกิจอิสระของ 4Life ทุกคำถามจากสื่อมวลชนทุกประเภทจะต้องถูกส่งต่อไปยังสำนักงานใหญ่ 4Life ทันที

3.7 ผู้จัดการฝ่ายประเภทนิติบุคคล

องค์กรธุรกิจ (องค์กร, ห้างหุ้นส่วน, บริษัทจำกัด หรือทรัสต์) สามารถสมัครเป็น ผู้จัดการฝ่ายโดยส่งแบบฟอร์มข้อมูลธุรกิจพร้อมกันเอกสารบริษัทที่จำเป็น (ใบรับรองการจดทะเบียนบริษัท, ข้อบังคับบริษัท, สัญญาห้างหุ้นส่วน, สัญญาค่าเงินกิจการ, เอกสารทรัสต์ หรือเอกสารอื่นๆ ที่จำเป็น) มายัง 4Life ธุรกิจ 4Life สามารถเปลี่ยนสถานะภายใต้ผู้สนับสนุนเดียวกันจากบุคคลเป็นห้างหุ้นส่วน, องค์กร, บริษัทจำกัด หรือทรัสต์ หรือจากนิติบุคคลประเภทหนึ่งไปยังอีกประเภทหนึ่ง วิธีการคือผู้จัดการฝ่ายจะต้องมอบเอกสารนิติบุคคลให้แก่ 4Life ใบสมัครผู้จัดการฝ่ายจะต้องลงนามโดยผู้ถือหุ้นทุกคน, หุ้นส่วน, สมาชิกหรือผู้จัดการทรัพย์สิน ผู้ถือหุ้น, เจ้าหน้าที, หุ้นส่วน, สมาชิก, ผู้จัดการทรัพย์สินและผู้ถือผลประโยชน์ขององค์กรธุรกิจจะต้องรับผิดชอบร่วมกันและแยกคนละส่วนสำหรับหนี้สินใดๆ หรือการทหน้าทีต่อ 4Life เอกสารนิติบุคคลสามารถส่งที่แผนกบริการผู้จัดการฝ่ายของ 4Life ทางไปรษณีย์หรืออีเมล thailand@4life.com ผู้จัดการฝ่ายที่เป็นองค์กรธุรกิจสามารถเปลี่ยนเป็นบุคคลได้โดยติดต่อแผนกบริการผู้จัดการฝ่ายทางโทรศัพท์หรืออีเมล thailand@4life.com

3.8 การเปลี่ยนแปลงธุรกิจ 4Life

ผู้จัดการฝ่ายจะต้องแจ้งให้ 4Life ทราบทันทีเมื่อมีการเปลี่ยนแปลงข้อมูลในสัญญาผู้จัดการฝ่าย ผู้จัดการฝ่ายสามารถเปลี่ยนแปลงสัญญาผู้จัดการฝ่ายฉบับปัจจุบัน (เช่น เปลี่ยนจากหมายเลขประจำตัวผู้เสียภาษีเป็นหมายเลขประกันสังคม) ได้โดยส่งคำร้องเป็นลายลักษณ์อักษร, สัญญาผู้จัดการฝ่ายที่ลงนามแล้ว และเอกสารประกอบที่จำเป็น การเปลี่ยนแปลงธุรกิจ 4Life สามารถแจ้งแผนกบริการผู้จัดการฝ่ายทางโทรศัพท์หรืออีเมลที่ thailand@4life.com

3.9 การเพิ่มและการถอดถอนผู้สมัครร่วม

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

โดยคุณพิงของตนเอง 4ไลฟ์อาจต้องการเอกสารรับรองก่อนที่จะดำเนินการให้การเปลี่ยนแปลงใดๆมีผลต่อธุรกิจ 4ไลฟ์ โปรดให้เวลาดำเนินการแก่ 4ไลฟ์สามสิบ (30) วันนับจากวันที่ได้รับเอกสาร

3.10 การจัดการสภาพความเป็นผู้จำหน่าย

ในกรณีที่ต้องการตัดสินใจเกี่ยวกับการจัดการสภาพความเป็นผู้จำหน่าย และความเป็นผู้จำหน่ายนั้นเป็นขององค์กรธุรกิจหรือมากกว่าหนึ่งบุคคลหรือหรือฝ่าย 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 ผู้จำหน่ายสามารถขออนุญาตไปยังหน่วยงานอื่นโดยที่ทำการตลาดของตนยังคงอยู่ครบ ค่าขอโอนด้วยเหตุข้อกล่าวหาเรื่องการสมัครทุจริตจะได้รับการพิจารณาเป็นรายไป และจะต้องส่งให้บริษัทเป็นลายลักษณ์อักษรภายในหกสิบ (60) วันนับจากวันสมัคร ค่าขอจะต้องระบุรวมถึงคำอธิบายโดยละเอียดว่าทำไมผู้จำหน่ายจึงเชื่อว่าการสมัครของตนถูกชักนำอย่างไม่สุจริต
- ถึงแม้ว่าไม่ออกอนุมัติ ผู้จำหน่ายที่ต้องการจะโอนส่งแบบฟอร์มค่าขอโอนผู้สนับสนุนที่กรอกเสร็จสมบูรณ์และลงนามแล้ว รวมถึงหนังสือยินยอมของทุกฝ่ายที่อาจได้รับผลกระทบต่อรายได้จากการโอนนั้น ห้ามใช้ลายเซ็นที่เป็น

สำเนาขายเอกสารหรือโกรสาร ลายเซ็นของผู้จัดการฝ่าย
ทุกคนต้องมีารับรอง ผู้จัดการฝ่ายที่ต้องการโอนจะต้อง
ใช้เวลา 4 ไลฟ์สามสิบ (30) วันหลังจากได้รับแบบฟอร์ม
คำขอโอนผู้สนับสนุนเพื่อดำเนินการและตรวจสอบคำขอ
ดาวน์โหลดของผู้จัดการฝ่ายที่ต้องการโอนจะยังคงอยู่ใน
สายเดิม และจะไม่ถูกโอนไปตามผู้จัดการฝ่ายที่ต้องการ
โอน อย่างไรก็ตาม 4 ไลฟ์สงวนสิทธิในการเปลี่ยนแปลง
สายดาวน์โหลดตามดุลพินิจของตนเองตามความเหมาะสมทางธุรกิจ

การละเมิดสิทธิ์เรียกร้อง ในกรณีที่ไม่ได้ปฏิบัติตามขั้นตอนการ
เปลี่ยนผู้สนับสนุนอย่างเหมาะสม และเครือข่ายดาวน์โหลดถูก
สร้างขึ้นภายใต้ผู้จัดการฝ่ายรายอื่นด้วยเหตุผลใดก็ตาม 4 ไลฟ์
สงวนสิทธิ์ที่จะตัดสินใจการวางเครือข่ายดาวน์โหลดในขั้นสุดท้าย
การแก้ปัญหาความขัดแย้งเรื่องการจัดวางดาวน์โหลดที่เกิด
จากเครือข่ายที่ย้ายผู้สนับสนุนอย่างไม่เหมาะสมมักเป็นสิ่งที่ยุ่ง
ยากมาก ดังนั้นผู้จัดการฝ่ายจะละเมิดสิทธิ์เรียกร้องใดๆและทั้งหมด
ต่อ 4 ไลฟ์, กรรมการ, เจ้าของ, ลูกจ้าง และตัวแทนที่เกี่ยวข้อง
กับหรือเชื่อมโยงกับการตัดสินใจของ 4 ไลฟ์ในการจัดวางเครือ
ข่ายดาวน์โหลดใดๆที่อยู่ภายใต้เครือข่ายที่มีการเปลี่ยนผู้สนับสนุน
อย่างไม่เหมาะสม

3.12 การยกเลิกและสมัครใหม่

ผู้จัดการฝ่ายระดับสูงเช่นตำแหน่งไดมอนด์ (Diamond) หรือตำแหน่ง
กว่าสามารถเปลี่ยนการตลาดเครือข่ายโดยสมัครใจยกเลิกธุรกิจ
4 ไลฟ์ของตนตามข้อ 10.4 ของนโยบายฉบับนี้ และไม่มี
ความเคลื่อนไหว (เช่น ไม่ซื้อสินค้า 4 ไลฟ์เพื่อขายต่อ, ไม่ขายสินค้า
4 ไลฟ์, ไม่แนะนำ, ไม่เข้าร่วมงาน 4 ไลฟ์, ไม่เข้าร่วมกิจกรรม
ผู้จัดการฝ่ายรูปแบบใดก็ตาม หรือธุรกิจ 4 ไลฟ์รูปแบบอื่นๆ) เป็น
ระยะเวลาหก (6) เดือนปฏิทิน หลังจากระยะเวลาหกเดือนที่ไม่มี
ความเคลื่อนไหวนั้นอดีตผู้จัดการฝ่ายสามารถสมัครเป็น Preferred
Customer อีกครั้งภายใต้ผู้สนับสนุนคนใหม่ได้

ผู้จัดการฝ่ายในตำแหน่งเพรสซิเดนเชียล ไดมอนด์ (Presidential
Diamond) หรือสูงกว่าสามารถเปลี่ยนเครือข่ายโดยสมัครใจ
ยกเลิกธุรกิจ 4 ไลฟ์ของตนตามข้อ 10.4 ของนโยบายฉบับ
นี้ และไม่มีความเคลื่อนไหว (เช่น ไม่ซื้อสินค้า 4 ไลฟ์เพื่อขายต่อ,
ไม่ขายสินค้า 4 ไลฟ์, ไม่แนะนำ, ไม่เข้าร่วมงาน 4 ไลฟ์, ไม่เข้า

ร่วมกิจกรรมผู้จัดการฝ่ายรูปแบบใดก็ตาม หรือธุรกิจ 4 ไลฟ์รูปแบบ
อื่นๆ) เป็นระยะเวลาสิบสอง (12) เดือนปฏิทิน หลังจากระยะเวลา
หกเดือนที่ไม่มีวามเคลื่อนไหวนั้นอดีตผู้จัดการฝ่ายสามารถ
สมัครเป็น Preferred Customer อีกครั้งภายใต้ผู้สนับสนุน
คนใหม่ได้

การเปลี่ยนผู้สนับสนุนตามนโยบายนี้ที่ตำแหน่งใดก็ตามจะจำกัด
อยู่ที่หนึ่งครั้งภายในชั่วชีวิตของผู้จัดการฝ่าย 4 ไลฟ์จะไม่ยอมรับ
สัญญาผู้จัดการฝ่ายของผู้จัดการฝ่ายที่ต้องการเปลี่ยนผู้สนับสนุน
ที่เคยเปลี่ยนผู้สนับสนุนไปแล้วหนึ่งครั้งตามนโยบายนี้

3.13 การใช้ได้สำหรับกรอวดอ้างหรือการกระทำ ที่ไม่ได้รับอนุญาต

ผู้จัดการฝ่ายจะต้องรับผิดชอบเต็มต่อคำกล่าวทางวาจา และ/หรือ
ทางลายลักษณ์อักษรที่เกี่ยวกับสินค้า 4 ไลฟ์และแผนไลฟ์ริเวิร์ด
ที่ไม่มีอยู่ในเอกสารทางการของ 4 ไลฟ์อย่างชัดเจน ผู้จัดการฝ่าย
ตกลงที่จะใช้แต่ 4 ไลฟ์และปกป้อง 4 ไลฟ์จากความรับผิดชอบ
ใดๆและทั้งหมด รวมถึงคำพิพากษา, บทลงโทษ, การคืนเงิน,
ค่าความเสียหาย, ค่าธรรมเนียมศาล หรือการสูญเสียธุรกิจที่เกิด
ขึ้นกับ 4 ไลฟ์อันเป็นผลมาจากการนำเสนอหรือการกระทำที่ไม่ได้
ได้รับอนุญาตของผู้จัดการฝ่าย ข้อนี้จะต้องมีผลหลังจากสัญญา
ผู้จัดการฝ่ายถูกยกเลิก

3.14 การอวดอ้างสินค้า

ห้ามไม่ให้อวดอ้างสรรพคุณสินค้าใดๆของ 4 ไลฟ์วันแต่ที่มีระบุ
ในเอกสารทางการของ 4 ไลฟ์ โดยเฉพาะอย่างยิ่งห้ามไม่ให้
ผู้จัดการฝ่ายอวดอ้างว่าสินค้า 4 ไลฟ์มีสรรพคุณในการรักษา,
เยียวยา, วินิจฉัยโรค, กำจัดหรือป้องกันโรคใดๆ การอวดอ้าง
สรรพคุณเหล่านี้อาจถูกเข้าใจว่าเป็นสรรพคุณทางยา ห้าม
ไม่ให้ผู้จัดการฝ่ายใช้รูปภาพหรือการนำเสนออื่นๆของสินค้า 4 ไลฟ์
ที่สื่อเป็นนัยถึงสรรพคุณในการรักษาโรค, เยียวยา, วินิจฉัย,
กำจัดหรือป้องกันโรคใดๆ

3.15 การอวดอ้างรายได้

ในวามกระตือรือร้นที่จะหาผู้สมัครผู้จัดการฝ่าย บางครั้ง
ผู้จัดการฝ่ายบางรายพยายามอวดอ้างรายได้หรือรายรับเพื่อแสดง
ความมั่นคงของการตลาดเครือข่าย การอวดอ้างรายได้หรือ

รายรับเหล่านี้อาจอยู่ในรูปแบบของการอดไลฟ์สไตล์ (รวมถึงรูปภาพหรือสื่ออื่นๆที่แสดงถึงบ้านทรู, รถยนต์, การท่องเที่ยวและ/หรือ เงิน) วิธีการนี้เป็นคาบสองคมเพราะผู้จำหน่ายรายใหม่อาจจะผิดหวังอย่างรวดเร็วหากผลงานของพวกเขาไม่กว้างไกลเหมือนของคนอื่นๆที่ทำได้ ที่ 4Life เราเชื่อมั่นว่าศักยภาพในการทำรายได้ของ 4Life มีมากกว่าที่จะดึงดูดโดยไม่จำเป็นต้องรายงานรายได้ของผู้อื่น

ในขณะที่ผู้จำหน่ายอาจเชื่อว่าการแสดงสำเนาเช็ค, หรือรายงานโบนัส หรือเปิดเผยรายได้ของตนเองหรือของผู้อื่นนั้นเป็นประโยชน์ แต่วิธีการนี้มีผลทางกฎหมายที่สามารถส่งผลกระทบต่อทางลบต่อ 4Life และผู้จำหน่ายที่อดอ้างด้วยเช่นกันเว้นแต่กฎหมายกำหนดให้เปิดเผยรายได้ของคู่กันไป ด้วยผู้จำหน่ายอาจไม่มีข้อมูลเพียงพอที่จะปฏิบัติตามกฎหมายในการอดอ้างรายได้ ในการนำเสนอหรือพูดคุยเกี่ยวกับโอกาสทางธุรกิจของ 4Life หรือแผนไลฟ์สไตล์หรือห้ามไม่ให้ผู้จำหน่ายทำการพยากรณ์รายได้, อดอ้างรายได้หรือเปิดเผยรายได้ 4Life ของตน (รวมถึงการแสดงเช็ค, รายงานโบนัส, สำเนาเช็คหรือบัญชีธนาคาร) ผู้จำหน่ายควรทบทวนค่าแกลงว่าด้วยเรื่องการเปิดเผยรายได้ที่ 4Life.com

3.16 ร้านค้า

4Life เชื่อมั่นและส่งเสริมการขายสินค้าแบบปากต่อปาก ดังนั้นผลิตภัณฑ์ 4Life ไม่สามารถจำหน่ายได้ในทางสรรพสินค้า ร้านค้าแฟรนไชส์ ร้านค้าปลีกขนาดใหญ่ หรือพื้นที่ค้าปลีกใดๆ ที่มีพื้นที่ค้าปลีกมากกว่าสองพัน (2,000) ตารางฟุต อย่างไรก็ตามบริษัทตระหนักดีว่าผู้จำหน่ายอาจพบว่าการขายผลิตภัณฑ์จากร้านค้าปลีกขนาดเล็กอาจเป็นประโยชน์ ผู้จำหน่ายต้องขอยินยอมเป็นลายลักษณ์อักษรจากบริษัทเพื่อที่จะขายผลิตภัณฑ์ 4Life ในร้านค้าปลีกขนาดเล็กแต่ละแห่ง และ 4Life มีส่วนควบคุมซึ่งจะห้ามไม่ให้สินค้าของตนไปขายในร้านค้าใดๆที่ตนเห็นว่ามีเหมาะสม

3.17 งานแสดงสินค้า, นิทรรศการ และเวทีการค้าอื่นๆ

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 / การไม่ร่ำขาย

ผู้จำหน่ายมีอิสระที่จะเข้าร่วมธุรกิจการตลาดเครือข่ายหรือโอกาสการตลาดอื่นๆได้ อย่างไรก็ตามในระหว่างระยะเวลาของสัญญาและสิบสอง (12) เดือนปฏิทินหลังจากนั้นผู้จำหน่ายจะต้องไม่รับผู้จำหน่ายรายอื่นหรือลูกค้าเข้าไปในธุรกิจการตลาดเครือข่ายอื่นๆ เพราะว่าการตลาดเครือข่ายส่วนใหญ่ดำเนินการทางโทรศัพท์และอินเทอร์เน็ตที่ราชอาณาจักรไทย และทั่วโลก การจำกัดวงแคบพื้นที่ใดๆในขอบเขตนโยบายห้ามร่ำขายนี้จะทำให้มันไม่เพียงพอ ดังนั้นจึงให้นโยบายนี้ในทุกประเทศที่ 4Life ทำธุรกิจอย่างเป็นทางการ คำว่า “รับเข้า” หมายถึงการกระทำหรือความพยายามที่จะรับเข้า, รับสมัคร, โน้มน้ำ หรือใช้อิทธิพลลักษณะใดก็ตาม ไม่ว่าโดยตรงหรือโดยอ้อม หรือผ่านบุคคลที่สาม เพื่อให้ผู้จำหน่ายหรือลูกค้าสมัครหรือเข้าร่วมการตลาดเครือข่ายอื่น หรือการขายตรงอื่น

ห้ามไม่ให้ผู้จำหน่ายแสดงสินค้า 4Life ร่วมกับสินค้าอื่นๆที่ไม่ใช่สินค้า 4Life หากเป็นการวางจำหน่ายในร้านค้าหรือเว็บไซต์ภายนอกสินค้า 4Life จะต้องถูกแสดงแยกต่างหากจากสินค้าที่ไม่ใช่ 4Life ห้ามไม่ให้ผู้จำหน่ายเสนอโอกาสทางธุรกิจหรือสินค้า 4Life ให้แก่กลุ่มลูกค้าค่าง่วงหรือผู้จำหน่ายค่าง่วงร่วมกับโปรแกรมอื่นๆ, โอกาสหรือสินค้าที่ไม่ใช่ของ 4Life ห้ามไม่ให้ผู้จำหน่ายนำเสนอโอกาสใดๆของสินค้าที่ไม่ใช่ของ 4Life ในงานแบบ, สัมมนา หรือการประชุมเกี่ยวกับ 4Life

3.19 ข้อมูลความลับทางการค้า

รายงานกิจกรรมดาวน์โหลดทั้งหมดและข้อมูลที่บรรจุอยู่ในนั้นและโครงสร้างเครือข่าย และข้อมูลกิจกรรม และข้อมูลอื่นๆที่บรรจุอยู่ในเว็บไซต์มาย 4Life และคอปปีของข้อมูลผู้จำหน่าย (รายงานกิจกรรมดาวน์โหลดและข้อมูลที่บรรจุอยู่ในเว็บไซต์มาย

4ไลฟ์มีแคบออฟฟิศของผู้จัดการฝ่ายเรียกรวมกันว่า “รายงานกิจกรรมดาวเนปจูน”) เป็นความลับ และถือว่าเป็นข้อมูลความลับทางการค้าที่เป็นกรรมสิทธิ์ของ 4ไลฟ์ รายงานกิจกรรมดาวเนปจูนมอบให้แก่ผู้จัดการฝ่ายอย่างเป็นทางการด้วยความลับที่สุด และมอบให้ผู้จัดการฝ่ายเพื่อวัตถุประสงค์ในการดำเนินงานร่วมกับการตลาดเครือข่ายของตนเพื่อพัฒนาธุรกิจ 4ไลฟ์ของพวกตน ผู้จัดการฝ่ายควรใช้รายงานกิจกรรมดาวเนปจูนของตนในการจัดการ, จูงใจ และฝึกอบรมผู้จัดการฝ่ายดาวเนปจูนของตน ผู้จัดการฝ่าย และ 4ไลฟ์ ตกลงว่าแต่ละฝ่ายสำหรับข้อตกลงความลับและการเปิดเผยเนื้อหาอื่น 4ไลฟ์จะไม่มอบรายงานกิจกรรมดาวเนปจูนให้แก่ผู้จัดการฝ่าย ดังนั้นผู้จัดการฝ่ายจะไม่กระทำการต่อไปนี้ไม่ว่าด้วยตนเองหรือในนามของผู้อื่น, หุ้นส่วน, สมาคม, องค์กร, บริษัทจำกัด หรือบุคคลอื่นใด:

- เปิดเผยข้อมูลใดๆที่บรรจุอยู่ในรายงานกิจกรรมดาวเนปจูนให้แก่บุคคลที่สามไม่ว่าโดยตรงหรือโดยอ้อม
- ใช้ข้อมูลในรายงานกิจกรรมดาวเนปจูนใดๆในการแข่งขันกับ 4ไลฟ์
- ใช้ข้อมูลของผู้จัดการฝ่ายที่พ้นสภาพไปแล้วกลับเข้ามาสมัครใหม่โดยปราศจากความยินยอมจากผู้จัดการฝ่ายผู้พ้นสภาพ
- ใช้ข้อมูลในรายงานกิจกรรมดาวเนปจูนใดๆไปในวัตถุประสงค์อื่นนอกเหนือจากเพื่อส่งเสริมธุรกิจ 4ไลฟ์ของตน
- ใช้ข้อมูลในรายงานกิจกรรมดาวเนปจูนใดๆเพื่อรับสมัครหรือชักชวนผู้จัดการฝ่ายหรือลูกค้าของ 4ไลฟ์ที่มีรายชื่ออยู่ในรายงานกิจกรรมดาวเนปจูนใดๆเพื่อให้ไปเข้าโปรแกรมการตลาดเครือข่ายอื่น หรือในลักษณะพยายามใช้อิทธิพลหรือชักจูงผู้จัดการฝ่ายหรือลูกค้าของ 4ไลฟ์เพื่อเปลี่ยนแปลงความสัมพันธ์ทางธุรกิจกับ 4ไลฟ์
- ใช้หรือเปิดเผยข้อมูลใดๆที่บรรจุอยู่ในรายงานกิจกรรมดาวเนปจูนต่อบุคคลใดๆ, หุ้นส่วน, สมาคม, องค์กรหรือบุคคลอื่นใด

เมื่อบริษัทร้องขอ ผู้จัดการฝ่ายปัจจุบันหรืออดีตจะต้อง:

- คืนหรือทำลายต้นฉบับและสำเนารายงานกิจกรรมผู้จัดการฝ่ายทั้งหมดให้แก่บริษัท
- ลบฐานข้อมูลหรือรายการข้อมูลอิเล็กทรอนิกส์ทั้งหมดที่เกิดจากรายงานกิจกรรมดาวเนปจูนอย่างถาวร
- ลบฐานข้อมูลใดๆหรือรายการข้อมูลที่ผู้จัดการฝ่ายสะสม

หรือพัฒนาขึ้นมาเกี่ยวกับข้อมูลติดต่อหรือกิจกรรมการขายหรือผู้จัดการฝ่ายรายอื่นอย่างถาวร

นโยบายฉบับนี้ยังคงมีผลหลังจากสัญญาผู้จัดการฝ่ายระหว่างผู้จัดการฝ่ายกับ 4ไลฟ์ถูกยกเลิก

3.20 การสนับสนุนข้ามกลุ่ม

ห้ามไม่ให้มีการสนับสนุนหรือความพยายามในการสนับสนุนข้ามกลุ่มโดยเด็ดขาด “การสนับสนุนข้ามกลุ่ม” หมายถึง ไม่ว่าจะโดยตรงหรือโดยอ้อม การสนับสนุนบุคคลหรือองค์กรที่ปัจจุบันมีสัญญาผู้จัดการฝ่ายกับ 4ไลฟ์อยู่แล้ว หรือผู้ที่มิมีสัญญานั้นแล้วภายในหก (6) เดือนปฏิทินก่อนหน้าหากเป็นระดับโดมอนด์หรือต่ำกว่า หรือสิบสอง (12) เดือนปฏิทินหากเป็นระดับเพรชชี่ เดนเชี่ยล โดมอนด์ (Presidential Diamond) หรือสูงกว่า ณ ตำแหน่งใดๆก็ตามของแผนผัง ห้ามไม่ให้ใช้ชื่อของคู่สมรส, ชื่อการค้า, ตี๋บ่อ, นามแฝง, บริษัทจำกัด, หุ้นส่วน, ทรัสต์, หมายเลขประจำตัวผู้เสียภาษี, ตัวเลขปลอม หรือการตกตาอื่นใดเพื่อหลบเลี่ยงนโยบายนี้ นโยบายนี้ไม่ได้ห้ามการโอนธุรกิจ 4ไลฟ์ตามหัวข้อ “การขาย, การโอนหรือมอบธุรกิจ 4ไลฟ์” ในนโยบายนี้

3.21 ความผิดพลาดและค่ากาม

หากผู้จัดการฝ่ายมีคำถามเกี่ยวกับ หรือเชื่อว่าได้เกิดความผิดพลาดในเรื่องค่าคอมมิชชั่น, โบนัส, รายงานกิจกรรมดาวเนปจูน หรือการคิดค่าใดๆ ผู้จัดการฝ่ายจะต้องแจ้ง 4ไลฟ์ภายในหกสิบ (60) วันนับจากวันที่เกิดความผิดพลาดหรือเหตุที่สงสัยนั้น 4ไลฟ์จะไม่รับผิดชอบต่อความผิดพลาดใดๆ, การละเลย หรือปัญหาที่ไม่ได้แจ้งภายในหกสิบ (60) วัน

3.22 ห้ามไม่ให้ชื่อของเข่าคลังมากเกินไป

ผู้จัดการฝ่ายไม่จำเป็นต้องแบกสินค้าหรือเครื่องมือการขายไปด้วยคลัง ผู้จัดการฝ่ายผู้ที่ถือสินค้าหรือเครื่องมือการขายจำนวนพอประมาณอาจพบว่าการขายและการสร้างการตลาดเครือข่ายสะดวกสบายกว่า เพราะว่าใช้เวลาในการตอบสนองต่อคำสั่งของลูกค้าหรือตอบสนองความต้องการของผู้จัดการฝ่ายใหม่ได้รวดเร็วกว่า ผู้จัดการฝ่ายแต่ละคนจะต้องตัดสินใจด้วยตนเองในเรื่องนี้ เพื่อให้แน่ใจว่าผู้จัดการฝ่ายจะไม่ต้องเป็นการกับคลังสินค้าที่ขายไม่ออก คลังสินค้านั้นสามารถถูกส่งคืนให้แก่

4ไลฟ์ได้เมื่อผู้จำหน่ายยกเลิกหรือถูกปลดตามหัวข้อ “การคืนคลังสินค้าและเครื่องมือการขายจากผู้จำหน่าย” ของนโยบายนี้

4ไลฟ์ห้ามไม่ให้ซื้อสินค้าในจำนวนที่มากขึ้นไปเพียงเพื่อให้ผ่านเกณฑ์คอมมิชชั่น, โบนัส หรือการไต่ระดับในแผนไลฟ์รีเวิร์ด ห้ามไม่ให้ผู้จำหน่ายซื้อสินค้าไปเก็บไว้เกินกว่าที่จะขายได้หรือใช้ภายในหนึ่งเดือน และห้ามไม่ให้ชักชวนผู้ใดกระทำเช่นนั้น

3.23 สิทธิในการเผยแพร่

ผู้จำหน่ายอนุญาตให้ 4ไลฟ์ใช้ชื่อของตน, รูปถ่าย, วิดีโอ และ/หรือ บันทึกเสียง, เรื่องราวส่วนตัว, ความคิดเห็น, ความเหมือน และ/หรือ เอกสารส่วนบุคคลใดๆในโฆษณา และ/หรือ การส่งเสริมการขายใดๆของบริษัท และละสิทธิทั้งหมดสำหรับค่าตอบแทนการใช้งานนั้น

3.24 ภาษีเงินได้

ทุกๆปี 4ไลฟ์จะจัดสำเนาเอกสารแจ้งผู้จำหน่ายอาจใช้เพื่อจุดประสงค์ในการจัดทำภาษีรายได้ของตน ผู้จำหน่ายแต่ละรายต้องรับผิดชอบในการชำระภาษีรายได้ที่เกิดจากการเป็นผู้จำหน่ายของ 4ไลฟ์

3.25 สถานะผู้จำหน่ายอิสระ

ผู้จำหน่ายเป็นผู้จำหน่ายอิสระ ไม่ใช่ผู้ซื้อแฟรนไชส์หรือโอกาสธุรกิจ สัญญาระหว่าง 4ไลฟ์กับผู้จำหน่ายไม่ได้ก่อความสัมพันธ์ฐานะลูกจ้าง/นายจ้าง, หุ้นส่วน หรือผู้ร่วมทุนระหว่างบริษัทกับผู้จำหน่าย ผู้จำหน่ายจะไม่ได้รับการปฏิบัติในฐานะลูกจ้างสำหรับการดำเนินงานของตน หรือสำหรับเรื่องภาษีต่างๆ ผู้จำหน่ายทุกคนจะต้องรับผิดชอบในการชำระภาษีที่พึงชำระจากรายได้ในฐานะผู้จำหน่ายของบริษัท ผู้จำหน่ายไม่มีอำนาจ (ไม่ว่าโดยชัดแจ้งหรือโดยนัย) ในการผูกมัดบริษัทไว้กับการใดๆ ผู้จำหน่ายแต่ละรายจะต้องสร้างเป้าหมายของตนเอง, จำนวนชั่วโมง และวิธีการขายตราใดที่เป็นไปตามเงื่อนไขของสัญญาผู้จำหน่ายนี้, นโยบาย และกฎหมายที่เกี่ยวข้อง

3.26 การขายสินค้าในต่างประเทศ

4ไลฟ์ได้ประสานงานกับหน่วยงานรัฐหลายแห่งเพื่อขึ้นทะเบียนสินค้า 4ไลฟ์ในหลายประเทศทั่วโลก เพื่อที่จะปกป้องการขึ้นทะเบียนสินค้าและปฏิบัติตามกฎหมายนำเข้าและการขึ้นทะเบียนสินค้าของแต่ละประเทศที่ 4ไลฟ์ทำธุรกิจ 4ไลฟ์จำเป็นต้องแจ้งการกระจายสินค้าในต่างประเทศ ดังนั้นหากผู้จำหน่ายประสงค์ที่จะขายสินค้า 4ไลฟ์หรือเครื่องมือการขายในประเทศใดๆที่ 4ไลฟ์ขึ้นทะเบียนสินค้า สินค้าสามารถถูกขาย, ให้ออน, นำเข้า, ส่งออก หรือแจกจ่ายเฉพาะสินค้าที่ได้รับการขึ้นทะเบียน โดยเฉพาะในประเทศนั้นเท่านั้น ห้ามไม่ให้นำเข้าสินค้าอื่นใดจากนอกประเทศนั้นเพื่อมาขาย

4ไลฟ์โดยคุณมีเงินแต่เพียงผู้เดียวสามารถอนุญาตให้นำเข้าสินค้าใดๆที่ไม่ได้ขึ้นทะเบียนในประเทศสำหรับวัตถุประสงค์ไม่ใช่เพื่อการขายต่อ เมื่อนำเข้ามาแล้วผู้จำหน่ายสามารถซื้อสินค้าชิ้นนั้นเพื่อนำไปใช้ส่วนตัวเท่านั้น แต่ห้ามนำไปขายต่อ

3.27 การปฏิบัติตามกฎหมายและคำสั่งท้องถิ่น

หลายเมืองและหลายเขตปกครองมีกฎหมายกำหนดเกี่ยวกับการทำธุรกิจจากที่บ้าน ส่วนใหญ่กฎหมายเหล่านี้ไม่ได้ครอบคลุมถึงผู้จำหน่ายเพราะลักษณะทางธุรกิจของพวกเขา อย่างไรก็ตามผู้จำหน่ายจะต้องปฏิบัติตามกฎหมายที่มีผลต่อพวกเขา หากทางการของเมืองหรือเขตปกครองบอกผู้จำหน่ายว่ากฎหมายมีผลบังคับใช้กับพวกเขา ผู้จำหน่ายจะต้องเคารพและให้ความร่วมมือ และส่งสำเนาข้อกฎหมายนั้นมายังแผนกกฎหมายของ 4ไลฟ์ทางไปรษณีย์หรืออีเมลที่ compliance@4life.com ส่วนใหญ่มีข้อยกเว้นสำหรับกฎหมายที่มีผลบังคับใช้ต่อผู้จำหน่าย

3.28 การปฏิบัติตามกฎหมายและมาตรฐานทางจริยธรรม

ผู้จำหน่ายจะต้องปฏิบัติตามกฎหมายและข้อกำหนดของรัฐบาลในการดำเนินธุรกิจของตน ในการประกอบธุรกิจ 4ไลฟ์ การฝ่าฝืนกฎหมายใดๆหรือความประพฤติที่ผิดหลักจริยธรรมหรือการกระทำใดๆโดยคุณมีเงินแต่เพียงผู้เดียวของ 4ไลฟ์ถือว่าอาจทำลายชื่อเสียงหรือภาพลักษณ์ที่ตั้งใจดำเนินการทางวินัย

3.29 หนังสือ 4ไลฟ์เพื่อผู้จำหน่ายหนึ่งคน

ผู้จำหน่ายสามารถมีกรรมสิทธิ์ในผลประโยชน์, ตามกฎหมาย หรือความเสมอภาคในฐานะเจ้าของแต่เพียงผู้เดียว, หุ้นส่วน, สมาชิก, ผู้ถือหุ้น, ผู้จัดการทรัพย์สิน หรือผู้รับผลประโยชน์ในหนึ่งธุรกิจ 4ไลฟ์เท่านั้น ไม่อนุญาตให้ใช้ได้, ดำเนินการหรือรับผลประโยชน์จากธุรกิจ 4ไลฟ์มากกว่าหนึ่ง บุคคลผู้บรรลุนิติภาวะแล้วที่อยู่ในครอบครัวเดียวกันสามารถเข้าสู่หรือมีผลประโยชน์จากธุรกิจ 4ไลฟ์ของตนเองแยกต่างหากได้ก็ต่อเมื่อขึ้นกักไว้ในครอบครัวถูกวางอยู่ในชั้นหนึ่งของสมาชิกครอบครัวคนแรกที่สมัครเท่านั้น “สมาชิกครอบครัว” หมายถึง คู่สมรส, คู่อยู่กันด้วยกัน และเด็กที่อาศัยอยู่หรือทำธุรกิจในที่อยู่ด้วยกัน

3.30 การกระทำของสมาชิกครอบครัวหรือบุคคลที่เกี่ยวข้อง

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

3.31 ห้ามเปลี่ยนบรรรจุกันท์และฉลาก

ห้ามไม่ให้ผู้จำหน่ายเปลี่ยนบรรรจุกันท์, ฉลาก, เติม หรือแก้ไข ฉลากบนสินค้าใดๆ ของ 4ไลฟ์, ข้อมูล, เอกสารหรือโปรแกรม ในลักษณะใดก็ตาม สินค้า 4ไลฟ์จะต้องถูกขายในบรรรจุกันท์ ดังเดิมเท่านั้น การเปลี่ยนฉลากหรือบรรรจุกันท์อาจเป็นการฝ่าฝืนกฎหมายรัฐบาลกลางและรัฐท้องถิ่นที่อาจมีโทษอาญารุนแรง ผู้จำหน่ายควรตระหนักดีว่าความรับผิดชอบทางแพ่งสามารถเกิดขึ้นได้เมื่อบุคคลที่ใช้สินค้าได้รับบาดเจ็บใดๆ หรือทรัพย์สินเสียหายอันเป็นผลจากการเปลี่ยนบรรรจุกันท์หรือเปลี่ยนฉลาก

3.32 การรวมชั้นของคักร์

เมื่อผู้จำหน่ายยกเลิก 4ไลฟ์สามารถ ด้วยคุณภาพของตน ย้ายบุคคลในระดับชั้นที่หนึ่งของผู้จำหน่ายที่ยกเลิกไปยังตำแหน่งที่ว่างลง บัญชีของผู้นายที่ยกเลิกอาจถูกรักษาไว้ในที่เดิมจนกว่าจะถึงเวลาที่ 4ไลฟ์มั่นใจว่าจะไม่มีปัญหาทางกฎหมาย

3.33 การขาย, โอน หรือมอบธุรกิจ 4ไลฟ์

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

- ผู้จำหน่ายจะต้องให้สิทธิ์ได้ซื้อก่อนแก่บริษัทเพื่อที่จะซื้อธุรกิจนั้นด้วยเงื่อนไขเดียวกันกับบุคคลที่สามารถ หากบริษัทซื้อธุรกิจนั้นจะขึ้นอยู่กับคุณภาพของบริษัทว่าจะรักษาธุรกิจไว้หรือจะปล่อยให้มีการรวมชั้น
- จะต้องรักษาสายการสนับสนุนเดิมไว้ตลอดเวลาเพื่อธุรกิจ 4ไลฟ์จะดำเนินการต่อไปในสายการสนับสนุนนั้น
- ผู้ซื้อหรือผู้รับโอนจะต้องมีคุณสมบัติเพียงพอในการที่จะเป็นผู้จำหน่าย หากผู้ซื้อเป็นผู้จำหน่ายอยู่แล้ว เขาจะต้องยกเลิกธุรกิจ 4ไลฟ์ของตนเองก่อน และงดเคลื่อนไหวตามข้อ 3.12 ของนโยบายนี้ก่อนที่จะมีสิทธิ์ซื้อ, 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 ผู้จำหน่ายผู้ที่จะขายจะต้องแจ้งความจำนงที่จะขายให้สำนักงานใหญ่ 4ไลฟ์ทราบ และได้รับการอนุมัติจากบริษัทเป็นลายลักษณ์อักษร ซึ่งจะไม่ถูกยับยั้งโดยไร้เหตุผล

- ตำแหน่งผู้จัดการฝ่ายที่ถูกขาย, โอนหรือมอบนั้นจะไม่มีราคา ระดับสูงที่ได้มาในตำแหน่งนั้น 4Life ฝั้สงวนสิทธิในการวางตำแหน่งของตำแหน่งใดๆที่ถูกซื้อ, โอนหรือมอบโดยคุณฝั้ নিজแต่เพียงผู้เดียว
- ในกรณีที่ตำแหน่งผู้จัดการฝ่ายที่จะขาย, โอนหรือมอบได้รับรางวัลการท่องเที่ยวตามคุณสมบัติก่อนการขาย, โอนหรือมอบตำแหน่งผู้จัดการฝ่ายนั้น ผู้ซื้อ, ผู้รับโอนหรือผู้รับมอบตำแหน่งผู้จัดการฝ่ายนั้นไม่มีสิทธิได้รับรางวัลการท่องเที่ยวตามคุณสมบัติสำหรับในระดับเดียวกัน 4Life ฝั้สงวนสิทธิในการอนุมัติสิทธิรางวัลการท่องเที่ยวทั้งหมดในอนาคต

3.34 การแยกธุรกิจ 4Life

ผู้จัดการฝ่ายบางครึ่งดำเนินการธุรกิจ 4Life ในฐานะหุ้นส่วนสามัญ, หุ้นส่วน, องค์กร, บริษัทจำกัดหรือทรัสต์ เมื่อการดำเนินงานของลงด้วยการอย่าร้าง หรือองค์กร, หุ้นส่วน, บริษัทจำกัดหรือทรัสต์ (ในข้อนี้ส่วนบุคคลหลังสุดเรียกรวมกันว่า “องค์กร”) ยุบกิจการ จะต้องมีการดำเนินการเพื่อให้แน่ใจว่าการแยกหรือการแบ่งธุรกิจจะต้องกระทำโดยไม่กระทบต่อผลประโยชน์และรายได้ของธุรกิจอื่นๆที่อยู่ข้างบนหรือข้างล่างสายการสนับสนุนนั้น หากฝ่ายที่จะแยกไม่จัดการเพื่อผลประโยชน์ที่ดีที่สุดของผู้จำหน่ายอื่นๆและบริษัท 4Life ยักเลิกสัญญาผู้จำหน่ายและรวมขึ้นการตลาดทั้งหมดโดยภาคบังคับตามหัวข้อ “การรวมขึ้นองค์กร” ในนโยบายนี้ ในระหว่างที่รอการขายหรือการยุบองค์กร คู่สัญญาเหล่านี้จะต้องใช้วิธีใดวิธีหนึ่งต่อไปนี้:

- คู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งสามารถ ด้วยความยินยอมของอีกฝ่าย ดำเนินธุรกิจ 4Life ฝั้ตามการมอบหมายเป็นลายลักษณ์อักษร โดยที่คู่สมรส, ผู้ถือหุ้น, หุ้นส่วน หรือผู้จัดการทรัพย์สินฝ่ายที่จะปล่อย มอบอำนาจให้ 4Life ดำเนินการโดยตรงและเพียงผู้เดียวกับคู่สมรสอีกฝ่าย หรือผู้ถือหุ้นฝ่ายที่ไม่ได้ปล่อย, หุ้นส่วน หรือผู้จัดการทรัพย์สิน หรือ
- คู่สัญญาเหล่านี้นี้อาจดำเนินการธุรกิจ 4Life ฝั้ร่วมกับต่อไปได้ โดยที่ค่าตอบแทนใดๆจาก 4Life ฝั้จะถูกจ่ายในนามร่วมกันของผู้จำหน่าย หรือชื่อขององค์กรที่จะถูกแยกตามคู่สัญญาตกลงกันเองอย่างเสรี

หากคู่สัญญาไม่เลือกข้อใดเลยที่กล่าวข้างต้น 4Life ฝั้จะยังคงจ่ายค่าคอมมิชชั่นให้แก่บุคคลเดิมที่เคยได้รับค่าคอมมิชชั่นก่อนการขายหรือยุบกิจการ

จะไม่มีการใดๆที่การตลาดของคู่สมรสที่กำลังอย่าร้างหรือองค์กรที่กำลังยุบกิจการจะถูกแยก เช่นกันเฉพาะเมื่อ 4Life อนุมัติเท่านั้นที่คอมมิชชั่น และ/หรือ โบนัสจะถูกแยกระหว่างคู่สมรส หรือสมาชิกขององค์กรที่กำลังยุบกิจการ 4Life ฝั้จะรับรองสัญญาผู้จำหน่ายเพียงฉบับเดียวเท่านั้น ในกรณีที่คู่สัญญาที่จะอย่าร้างหรือยุบกิจการไม่สามารถยุติข้อพิพาทเรื่องการจัดการค่าคอมมิชชั่นและกรรมสิทธิ์ในธุรกิจภายในหก (6) เดือนหลังจากการฟ้องอย่าหรือการเริ่มกระบวนการยุติการสัญญาผู้จำหน่ายสามารถถูกยกเลิกโดยภาคบังคับ หากอดีตคู่สมรสได้ปล่อยสิทธิ์ทั้งหมดในธุรกิจ 4Life ฝั้เดิมของตนแล้ว ต่อจากนั้นตนเองมีอิสระในการสมัครภายใต้ผู้สนับสนุนรายใดก็ได้ที่ตนเองเลือก และไม่ต้องการออกก่อนที่จะสมัครใหม่ หากอดีตสมาชิกองค์กรได้ปล่อยสิทธิ์ของตนทั้งหมดในธุรกิจ 4Life ฝั้เดิมของตนแล้ว ต่อจากนั้นตนเองมีอิสระในการสมัครภายใต้ผู้สนับสนุนรายใดก็ได้ที่ตนเองเลือก และไม่ต้องการออกก่อนที่จะสมัครใหม่

ในกรณีการขายและยุบกิจการ ฝ่ายที่จะปล่อยจะไม่มีสิทธิในผู้จำหน่ายหรือลูกค้ารายใดในเป็นการตลาดเดิมของตน พวกเขาจะต้องพัฒนาธุรกิจขึ้นมาใหม่ในลักษณะเดียวกันกับผู้จำหน่ายรายใหม่ทั่วไป

3.35 การสนับสนุน

ผู้จำหน่ายทุกคนที่มีสถานะดีมีสิทธิ์สนับสนุนและพาผู้อื่นเข้ามาสมัคร 4Life ลูกคำหรือผู้จำหน่ายคาดหวังมีสิทธิ์ขาดในการเลือกผู้สนับสนุนของตนเอง หากมีผู้จำหน่ายมากกว่าหนึ่งคนอ้างลูกคำหรือผู้จำหน่ายคาดหวังรายเดียวกัน บริษัทจะรับมอบใบสมัครที่บริษัทได้รับเป็นฉบับแรกให้เป็นผู้ควบคุม

3.36 การโอนเมื่อผู้จำหน่ายเสียชีวิต

เมื่อผู้จำหน่ายเสียชีวิต ธุรกิจของตนสามารถถูกส่งต่อไปยังทายาท จะต้องส่งมอบเอกสารที่จำเป็นทางกฎหมายให้แก่บริษัทเพื่อยืนยันความเหมาะสมของการโอน ดังนั้นผู้จำหน่ายควรปรึกษากฎหมายเพื่อช่วยจัดเตรียมพินัยกรรมหรือเอกสาร

สารอื่นๆทางพินัยกรรม เมื่อใดก็ตามที่ธุรกิจ 4ไลฟ์ถูกโอนโดยพินัยกรรมหรือขั้นตอนอื่นๆทางพินัยกรรม ผู้จัดการมรดกจะต้องมอบหนังสือพินัยกรรมหรือเอกสารอื่นๆที่ศาลอนุมัติให้แต่งตั้งผู้จัดการมรดกให้แก่ 4ไลฟ์ ก่อนที่ผู้รับผลประโยชน์จะได้รับสิทธิในการรวบรวมโบนัสและคอมมิชชันจากการตลาดของผู้จำหน่ายผู้เสียชีวิตและค่าเงินธุรกิจ ผู้รับผลประโยชน์จะต้อง:

- ลงนามและส่งสัญญาผู้จำหน่ายและแบบฟอร์มการสมัครอื่นๆและเอกสารต่างๆ ค่าคอมมิชชันทั้งหมดจะถูกจ่ายให้แก่บุคคลหรือองค์กรที่มีรายชื่อในสัญญาผู้จำหน่าย
- มอบใบมรดกบัตรตัวจริงและสำเนารับรองของพินัยกรรมหรือเอกสารอื่นที่มอบสิทธิในธุรกิจ 4ไลฟ์ให้แก่ผู้สืบทอดกับ
- ปฏิบัติตามเงื่อนไขและข้อบัญญัติของสัญญา

4ไลฟ์สงวนสิทธิในการกำหนดค่าแบ่งผู้จำหน่ายของผู้สืบทอดเพื่อวัตถุประสงค์แห่งการรับรอง

3.37 การโอนเมื่อผู้จำหน่ายเป็นผู้พิการ

ในการที่จะขอโอนธุรกิจ 4ไลฟ์นี้ต้องด้วยความพิการของผู้จำหน่าย ผู้จัดการทรัยพ์จะต้องมอบสิ่งเหล่านี้ให้แก่ 4ไลฟ์: (1) สำเนาหนังสือคำสั่งศาลที่แต่งตั้งบุคคลให้เป็นผู้จัดการทรัยพ์ของผู้จำหน่ายผู้พิการ (2) คำสั่งเป็นลายลักษณ์อักษรจากผู้จัดการทรัยพ์ กับ (3) สัญญาผู้จำหน่ายที่ลงนามโดยผู้จัดการทรัยพ์ จากนั้นผู้จัดการทรัยพ์จะต้อง:

- ดำเนินธุรกิจตามเงื่อนไขและข้อบัญญัติของสัญญา นี้ และ
- มีคุณสมบัติตรงตามสถานะของผู้จำหน่ายผู้พิการเพื่อที่จะได้รับการจ่ายเงินสำหรับตำแหน่งนั้น หากคุณสมบัติของผู้จัดการทรัยพ์ไม่ถึงตำแหน่งล่าสุดของผู้จำหน่ายธุรกิจจะได้รับการจ่ายเงินตามตำแหน่งที่มีคุณสมบัติในแต่ละช่วงโบนัส

4ไลฟ์สงวนสิทธิในการกำหนดค่าแบ่งผู้จำหน่ายของผู้สืบทอดเพื่อวัตถุประสงค์แห่งการรับรอง

4. ความรับผิดชอบของผู้จำหน่าย

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

4.2 การเปลี่ยนที่อยู่หรือโทรศัพท์

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

4.3 การพัฒนาและการฝึกอบรมต่อเนื่อง

ผู้จำหน่ายที่เป็นผู้สนับสนุนหรือผู้แนะนำผู้อื่นควรให้การดูแลเอาใจใส่เพื่อให้แน่ใจว่าความเ็นของตนเองดำเนินธุรกิจ 4ไลฟ์อย่างเหมาะสม ผู้จำหน่ายควรจะติดต่อ, สื่อสารและกำกับการทำงานของผู้จำหน่ายในทีมการตลาดของตน ตัวอย่างเช่นแต่ไม่จำกัดเพียง จัดหมายข่าว, การส่งสารโต้ตอบ, การพบปะโดยตรง, การคุยโทรศัพท์, วิทยุชมล, อีเมล และการประชุมตัวไปเข้าประชุม, การฝึกอบรม และกิจกรรมอื่นๆ ผู้จำหน่ายที่เป็นอัมไพร์ควรกระตุ้นและสอนความรู้ในตัวสินค้า 4ไลฟ์ให้แก่ผู้จำหน่ายรายใหม่, เทคนิคการขายที่มีประสิทธิภาพ, แผนโลมวิีวอร์ด และการปฏิบัติตามนโยบายเหล่านี้

4.4 ความรับผิดชอบเพิ่มเติมในการฝึกอบรม

ในขณะที่ผู้จำหน่ายก้าวหน้าขึ้นไปตามลำดับผู้จำหน่ายต่างๆ พวกเขาจะมีประสบการณ์ในการขายเพิ่มมากขึ้น, ความรู้ในตัวสินค้า และความเข้าใจต่อสินค้า 4ไลฟ์และแผนโลมวิีวอร์ด พวกเขาจะถูกเชิญให้เข้ามาแบ่งปันความรู้กับผู้จำหน่ายที่มีประสบการณ์น้อยกว่าภายในทีมการตลาดของตน

4.5 ความรับผิดชอบในการขายต่อเนื่อง

ไม่ว่าความสำเร็จอยู่ในระดับใด ผู้จัดการฝ่ายควรส่งเสริมการขายด้วยตนเองโดยการหาลูกค้าใหม่และบริการลูกค้าปัจจุบัน

4.6 การห้ามตัก

4Life ต้องการมอบสินค้าที่ดีกว่าให้แก่ผู้จัดการฝ่าย, ค่าตอบแทนและบริการที่สูงกว่าในอุตสาหกรรม ดังนั้น 4Life จึงเห็นคุณค่าในคำวิจารณ์และความคิดเห็นที่สร้างสรรค์ของผู้จัดการฝ่าย ความคิดเห็นทั้งหมดควรถูกส่งให้แก่ 4Life เป็นลายลักษณ์อักษรที่ thailand@4life.com ในขณะที่ 4Life ยินดีรับฟังข้อมูลสร้างสรรค์ แต่ความคิดเห็นและข้อสังเกตเชิงลบของผู้จัดการฝ่ายเกี่ยวกับบริษัท, สินค้าหรือแพ็คเกจตอบแทนไม่ได้มีผลต่ออะไร นอกจากบ่อนทำลายขวัญกำลังใจของผู้จัดการฝ่ายคนอื่น ๆ ด้วยเหตุผลนี้และเพื่อเป็นแบบอย่างที่ดีให้แก่ความโลนของพวกเขา ผู้จัดการฝ่ายจะต้องไม่ตัก, ลบหลู่หรือตั้งข้อสังเกตในแง่ลบเกี่ยวกับ 4Life, ผู้จัดการฝ่ายรายอื่นๆ, สินค้า 4Life, แผนโลฟวีรอร์ด, หรือกรรมการของ 4Life, เจ้าหน้าที่ หรือลูกจ้าง

4.7 การมอบเอกสารให้แก่ผู้สมัคร

ผู้จัดการฝ่ายควรมอบนโยบายและแผนโลฟวีรอร์ดฉบับล่าสุดให้แก่บุคคลที่ตนสนับสนุนให้มาเป็นผู้จัดการฝ่ายก่อนที่ผู้สมัครจะลงนามในสัญญาผู้จัดการฝ่าย สามารถรับสำเนานโยบายเหล่านี้เพิ่มเติมได้ที่ 4Life และ 4life.com

4.8 การรายงานการละเมิดนโยบาย

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

5. ข้อกำหนดการขาย

5.1 การขายสินค้า

แผนโลฟวีรอร์ดอยู่บนพื้นฐานของการขายสินค้า 4Life ให้แก่ลูกค้า ผู้จัดการฝ่ายจะต้องบรรลุยอดคะแนนการขายที่กำหนดในแผนโลฟวีรอร์ด (เช่นเดียวกับบรรลุความรับผิดชอบอื่นๆที่กำหนดในสัญญา) เพื่อที่จะมีสิทธิ์ได้รับโบนัส, คอมมิชชั่นและความก้าวหน้าสูงขึ้นในลำดับขั้น

5.2 ไม่มีข้อจำกัดเรื่องราคาและเขตแดน

ในการขายสินค้า 4Life ไม่มีการมอบเขตแดนเอกสิทธิ์ให้แก่ผู้ใดและไม่มีค่าแฟรนไชส์ ปฏิสัมพันธ์ระหว่างบุคคลหรือผ่านช่องทางเว็บไซต์มาย 4Life ผู้จัดการฝ่ายไม่จำเป็นต้องขายสินค้า 4Life ในราคาปลีก แต่สามารถขายสินค้า 4Life ในราคาใดก็ได้ที่เทียบเท่าหรือสูงกว่าราคาสมาชิกของ 4Life ผู้จัดการฝ่ายที่ต้องการจะขายสินค้า 4Life บนเว็บไซต์ภายนอกของตนเองหรือพื้นที่ของบุคคลที่สาม (เช่น Lazada, Shopee หรือ Amazon) จะต้องขายสินค้า 4Life แต่ละชิ้นในราคาขายปลีก โดยส่งสัญญาการขายผ่านเว็บไซต์ภายนอกไปยังแผนกกฎหมายที่ compliance@4life.com และรับการอนุมัติจาก 4Life ผู้จัดการฝ่ายอาจไม่ขายสินค้าเป็นแพ็คเกจที่ประกอบด้วยสินค้ามากกว่าหนึ่งชิ้นบนเว็บไซต์ภายนอกหรือพื้นที่ของบุคคลที่สาม ราคาของแพ็คเกจจะต้องเท่ากับราคาขั้นต่ำสำหรับเว็บไซต์ที่ไม่ใช่ 4Life สำหรับทุกชิ้นในแพ็คเกจ

ห้ามไม่ให้ผู้จัดการฝ่ายรับสมัคร, ช่วย หรือยินยอม ไม่ว่าโดยรู้เท่าถึงการณ์หรือไม่ก็ตาม ให้บุคคลที่สามที่ไม่ใช่ผู้จัดการฝ่าย 4Life ทำการขายสินค้า 4Life บนเว็บไซต์ภายนอกใดๆหรือพื้นที่ใดๆของบุคคลที่สาม (เช่น Lazada, Shopee หรือ Amazon) ผู้จัดการฝ่ายควรทำการขายสินค้าของตนเองผ่านเว็บไซต์มาย 4Life ของตน และการขายเหล่านั้นจะถูกตั้งราคาเป็นราคาสมาชิกของ 4Life โดยอัตโนมัติ

5.3 ใบเสร็จการขาย

หากผู้จัดการฝ่ายขายสินค้า 4Life ใดๆจากคลังของตนเองหรือจากเว็บไซต์ภายนอกของตน ควรมอบสำเนาใบเสร็จของ 4Life ให้แก่ลูกค้า ณ เวลาขาย และอธิบายสิทธิ์ในการยกเลิกรายการ

ให้แก่ลูกค้าตามที่ระบุในใบเสร็จ ผู้จำหน่ายจะต้องเก็บรักษาใบเสร็จการขายเป็นเวลาสอง (2) ปี และมอบให้ 4Life เมื่อมีข้อร้องขอ บันทึกการซื้อของลูกค้ายของผู้จำหน่ายที่ทำการซื้อโดยตรงจาก 4Life จะถูกเก็บรักษาโดย 4Life

6. โบนัสและคอมมิชชั่น

6.1 คุณสมบัติสำหรับโบนัสและคอมมิชชั่น

ผู้จำหน่ายจะต้องมีความเคลื่อนไหวและปฏิบัติตามสัญญาฉบับนี้เพื่อที่จะมีคุณสมบัติสำหรับโบนัสและคอมมิชชั่น ตราใบใดที่ผู้จำหน่ายปฏิบัติตามเงื่อนไขของสัญญาฉบับนี้ 4Life จะจ่ายคอมมิชชั่นให้แก่ผู้จำหน่ายตามแผนไลฟ์ริเวิร์ด

6.2 การปรับโบนัสและคอมมิชชั่นสำหรับสินค้าส่งคืน

ผู้จำหน่ายได้รับโบนัสและคอมมิชชั่นตามยอดขายสินค้าจริงให้แก่ลูกค้า เมื่อสินค้าถูกส่งคืนมายัง 4Life เพื่อคืนเงินหรือเพื่อให้อริษัทซื้อกลับคืน โบนัสและคอมมิชชั่นตามสัดส่วนของสินค้าที่ถูกคืนหรือซื้อคืนจะถูกหักลบออกในเดือนที่มีการคืนเงิน หรือหักออกจากโบนัสใดๆ, คอมมิชชั่นหรือจำนวนเงินใดๆที่บริษัทเป็นหนี้อยู่ การหักจะดำเนินต่อไปทุกงวดในเดือนหลังจากนั้นจนกว่าจะครบจำนวนที่ผู้จำหน่ายได้รับโบนัสหรือคอมมิชชั่นไปจากการขายสินค้าที่ถูกคืน

6.3 คอมมิชชั่นและเครดิตที่ไม่มีกรณี

สำหรับคอมมิชชั่นและเครดิตที่ไม่ได้เบิกของผู้จำหน่ายที่ถูกปลดออก บริษัทยึดตามกฎหมายการเวนคืนของแต่ละรัฐ ซึ่งอาจรวมถึงค่าธรรมเนียมการโอนที่ 4Life ฝั่งได้รับ

7. การรับประกันสินค้า, การคืน และ การซื้อคืนจากคลัง

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

โดยตรง

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

7.2 สินค้าที่ถูกส่งคืนโดยลูกค้า

หากลูกค้าส่งคืนสินค้าให้แก่ผู้จำหน่ายผู้ขาย ผู้จำหน่ายสามารถส่งคืนไปยังบริษัทเพื่อคืนเงินหรือเปลี่ยนสินค้า (ผู้จำหน่ายผู้ส่งคืนจะต้องรับผิดชอบค่าขนส่งทั้งหมด)

7.3 การคืนสินค้าในคลังและเครื่องมือการขายจากผู้จำหน่าย

เมื่อสัญญาผู้จำหน่ายของผู้จำหน่ายถูกยกเลิก ผู้จำหน่ายสามารถส่งคืนสินค้าในคลังและเครื่องมือการขายที่ซื้อไปภายในหนึ่ง (1) ปีก่อนวันที่ยกเลิกเพื่อรับเงินคืนหากตนไม่สามารถขายหรือใช้สินค้านั้น ผู้จำหน่ายสามารถคืนสินค้าและเครื่องมือการขายเฉพาะที่ตนซื้อจากบริษัทภายใต้ระเบียบจำกัดผู้จำหน่ายของตนเองเท่านั้น และอยู่ในสภาพที่สามารถนำไปขายต่อได้ เมื่อได้รับสินค้าและเครื่องมือการขายแล้วผู้จำหน่ายจะได้รับเงินคืนร้อยละเก้าสิบ (90) ของราคาสุทธิที่ซื้อไป ก่อนหักค่าขนส่ง หากเป็นการซื้อผ่านบัตรเครดิตจะได้รับเงินคืนในบัญชีบัตรเครดิต บริษัทจะหักคอมมิชชั่น, โบนัส, เงินคืนหรือค่าตอบแทนใดๆที่ผู้จำหน่ายได้รับสำหรับการคืนเงินค่าสินค้าที่ผู้จำหน่ายส่งคืน

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

7.4 ขั้นตอนสำหรับการส่งคืนทุกประเภท ขั้นตอนต่อไปนี้จะใช้กับการคืนสินค้า, คืนเงิน หรือเปลี่ยนสินค้าทุกชิ้น:

- สินค้าทุกชิ้นจะต้องถูกส่งคืนไปยังผู้จัดการฝ่ายหรือลูกค้าผู้ซื้อโดยตรงจาก 4Life
 - สินค้าทุกชิ้นที่จะคืนจะต้องมี “หมายเลขอนุบัตรการคืน” ซึ่งจะได้รับเมื่อโทรไปหาแผนกบริการผู้จัดการฝ่าย หมายเลขอนุบัตรการคืนนี้จะต้องเขียนลงบนทุกกล่องที่ส่งคืน
- สินค้าที่ส่งคืนจะต้องแนบ:
- สำเนาใบเสร็จที่ระบุวันซื้อ (หากลูกค้าคืนสินค้าให้แก่ผู้จัดการฝ่าย) และ
 - สินค้าส่วนที่ยังไม่ได้ใช้ในบรรจุภัณฑ์เดิม

การส่งคืนสินค้าคืนจะต้องบรรจุในกล่องคาร์บอนอย่างเหมาะสม การส่งคืนทุกครั้งจะต้องส่งไปยัง 4Life แบบชำระค่าจัดส่งล่วงหน้า 4Life จะไม่ยอมรับการจัดส่งแบบเก็บเงินปลายทาง ผู้จัดการฝ่ายจะเป็นผู้ประเมินความเสี่ยงเรื่องการสูญหายขณะจัดส่งของสินค้าที่ส่งคืน การติดตามเพื่อให้แน่ใจหรือยืนยันว่าบริษัทได้รับสินค้าแล้วเป็นหน้าที่ของผู้จัดการฝ่าย

หากผู้จัดการฝ่ายจะส่งสินค้าที่ลูกค้านำมาคืนให้แก่บริษัท สินค้าจะต้องถูกจัดส่งให้แก่ 4Life ภายในสิบ (10) วันนับจากวันที่ลูกค้าคืนสินค้าให้แก่ผู้จัดการฝ่าย และจะต้องแนบใบเสร็จที่ผู้จัดการฝ่ายออกให้แก่ลูกค้าในวันซื้อ จะไม่มีการคืนเงินหรือเปลี่ยนสินค้าหากไม่ตรงตามเงื่อนไขเหล่านี้

8. การรับประกันข้อพิพาทและการดำเนินการทางวินัย

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

- ออกหนังสือเตือนเป็นลายลักษณ์อักษร หรือว่ากล่าว
- ขอให้ผู้จัดการฝ่ายดำเนินการแก้ไขทันที

- สูญเสียสิทธิพิเศษ รวมถึงแต่ไม่จำกัดเพียงสูญเสียสิทธิพิเศษในเว็บไซต์มาย 4Life
- สูญเสียสิทธิในโบนัสหนึ่งครั้งหรือมากกว่า และคอมมิชชั่น
- ระงับการจ่ายโบนัสและคอมมิชชั่นในส่วนของผู้จำหน่ายในระหว่างที่ 4Life พิสูจน์ข้อกล่าวหาเรื่องการละเมิดสัญญา หากธุรกิจของผู้จำหน่ายถูกยกเลิกด้วยโทษทางวินัย ผู้จัดการฝ่ายจะไม่ปรีชาได้รับคอมมิชชั่นใดๆที่ถูกระงับในช่วงการสอบสวน
- พักสัญญาผู้จัดการฝ่ายของผู้จำหน่ายเป็นเวลาหนึ่งงวด โบนัสหรือมากกว่า
- บังคับยกเลิกสัญญาผู้จัดการฝ่ายของผู้จำหน่ายที่กระทำผิด
- มาตรการอื่นๆที่ข้อบัญญัติใดๆในสัญญาอนุญาตให้กระทำได้ หรือที่ 4Life เห็นควรและเหมาะสมเพื่อหยุดความเสียหายที่มีส่วนมาจากหรือทั้งหมดมาจากการละเมิดนโยบายหรือสัญญาของผู้จำหน่าย

ในสถานการณ์ที่ 4Life เห็นควร บริษัทอาจดำเนินคดีทางกฎหมายเพื่อการชดเชยเป็นเงิน และ/หรือ ที่เป็นธรรม

8.2 การร้องทุกข์และการร้องเรียน

เมื่อผู้จัดการฝ่ายมีความทุกข์หรือข้อร้องเรียนกับผู้จัดการฝ่ายรายอื่นเกี่ยวกับความประพฤติหรือการกระทำอันเกี่ยวข้องกับธุรกิจ 4Life ผู้จัดการฝ่ายควรรายงานเหตุการณ์ไปยังแผนกกฎหมายของ 4Life ทางไปรษณีย์หรืออีเมลที่ compliance@4life.com

8.3 การอุทธรณ์ต่อการดำเนินการทางวินัย

หลังจากถูกดำเนินการทางวินัย (นอกจากการพักงานระหว่างการสอบสวน) ผู้จัดการฝ่ายที่ถูกดำเนินการสามารถอุทธรณ์ต่อบริษัท ค่าอุทธรณ์ของผู้จำหน่ายจะต้องกระทำเป็นลายลักษณ์อักษรและส่งให้แผนกกฎหมายของ 4Life ได้รับภายในสิบห้า (15) วันนับจากวันที่ 4Life มีมติหนังสือแจ้งทางวินัย หาก 4Life ไม่ได้รับหนังสืออุทธรณ์ภายในสิบห้า (15) วันดังกล่าว การลงโทษจะถือเป็นที่สุด ผู้จัดการฝ่ายจะต้องแนบเอกสารสนับสนุนในคำอุทธรณ์ของตน และระบุเหตุผลโดยละเอียดว่าทำไมตนจึงเชื่อว่าการตัดสินใจก่อนหน้านี้ของ 4Life ผิดพลาด หากผู้จัดการฝ่ายส่งคำอุทธรณ์ภายในเวลาที่กำหนด บริษัทจะยกทวนและ

พิจารณาการยกเลิกใหม่อีกครั้ง พิจารณาการดำเนินการอื่นๆ และแจ้งให้ผู้จัดการฝ่ายทราบการตัดสินใจเป็นลายลักษณ์อักษร

8.4 กฎหมายที่บังคับใช้, การว่าความ และสถานที่

เขตอำนาจของศาลและการพิจารณาคดีที่เกิดจากนโยบายเหล่านี้จะมีขึ้นที่เขตการปกครองของสหรัฐอเมริกาหรือเขตการปกครองยูทาห์ มลรัฐยูทาห์ เว้นเสียแต่ กฎหมายไทยจะได้กำหนดเขตอำนาจศาลและการพิจารณาคดีในประเทศไทย ซึ่งกฎหมายไทยจะต้องครอบคลุมเรื่องทั้งหมดที่เกี่ยวข้องต่อเขตอำนาจศาล และการพิจารณาคดี กฎหมายของรัฐยูทาห์จะครอบคลุมเรื่องทั้งหมดที่เกี่ยวข้อง หรือเรื่องที่เกิดขึ้นจากข้อตกลง ยกเว้นกฎหมายไทยจะกำหนดให้ใช้กฎหมายของตน

9. การสั่งซื้อสินค้า

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

9.2 นโยบายทั่วไปของการสั่งซื้อสินค้า

การสั่งซื้อที่ชำระเงินไม่ถูกต้องหรือไม่มีผล หรือประเด็นทั่วไปอื่นๆ 4Life จะพยายามติดต่อผู้จัดการฝ่าย หากไม่สามารถติดต่อสำเร็จหลังจากห้า (5) วันทำการ การสั่งซื้อจะถูกยกเลิก

9.3 นโยบายการจัดส่งและการส่งของล่วงหน้า

โดยปกติ 4Life จะจัดส่งสินค้านำเข้าในหนึ่ง (1) วันทำการนับจากวันที่ได้รับคำสั่งซื้อ 4Life จะจัดส่งส่วนที่มีอยู่ในสต็อกอย่างรวดเร็ว อย่างไรก็ตามหากสินค้าหมดสต็อกจะถูกส่งไว้ในรายการจอง และจะถูกส่งเมื่อ 4Life ได้รับสินค้าเข้าคลังแล้ว ผู้จัดการฝ่ายจะถูกคิดเงินและได้รับคะแนนไลฟ์สำหรับสินค้าในรายการจอง เว้นแต่มีระบุในใบแจ้งหนี้ว่าเป็นสินค้าที่เลิกผลิตแล้ว โดยปกติ 4Life จะไม่รับคำสั่งซื้อหากสินค้าไม่สามารถจัดส่งได้ภายในสามสิบ (30) วัน รายการสินค้าจองสามารถถูกยกเลิกเมื่อผู้จัดการฝ่ายร้องขอ ซึ่งจะมีการคืนเงินให้ตามราคาสินค้าที่ถูกยกเลิก เมื่อคืนเงินแล้วผู้จัดการฝ่ายจะถูกลดคะแนนลง

ตามจำนวนที่มาจากสินค้าที่ถูกคืนเงิน และโบนัสใดๆที่มาจากสินค้าที่ถูกคืนเงินจะถูกเก็บคืนจากผู้จัดการฝ่ายที่ได้รับคำคอมมิชชั่นตามการซื้อสินค้าไปในตอนต้น

9.4 การยืนยันคำสั่งซื้อสินค้า

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

9.5 การชำระเงินและการวางมัดจำจัดส่ง

ผู้จัดการฝ่ายไม่ควรเรียกชำระเงินหรือรับชำระเงินสำหรับการขายให้แก่ลูกค้า เว้นแต่เมื่อได้รับสินค้าเท่านั้น ผู้จัดการฝ่ายไม่ควรรับเงินมัดจำสำหรับสินค้าที่กำลังรอคอยการจัดส่ง

9.6 ข้อจำกัดการใช้บัตรเครดิตมูลค่าที่สาม และบัญชีจ่ายเช็ค

ห้ามไม่ให้ผู้จัดการฝ่ายใช้บัตรเครดิตที่ไม่ได้รับอนุญาตในการสมัครหรือซื้อสินค้าจากบริษัท เช่นเดียวกันผู้จัดการฝ่ายจะต้องไม่อนุญาตให้ผู้จัดการฝ่ายอื่นๆหรือลูกค้าใช้บัตรเครดิตของตนหรืออนุญาตให้หักจากบัญชีจ่ายเช็คของตนเองเพื่อสมัครหรือซื้อจากบริษัท

9.7 ภาษีการขาย

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

10. การไม่มีความเคลื่อนไหว และการยกเลิก

10.1 พลวงของการยกเลิกและการปลด ตราในค้ำผู้จำหน่ายยังคงมีความเคลื่อนไหวและปฏิบัติตามเงื่อนไขของสัญญาผู้จำหน่ายและนโยบายนี้ 4Life จะจ่ายค่าคอมมิชชั่นให้แก่อุ้จำหน่ายตามแผนไลฟ์ริเวิร์ด

โบนัสและคอมมิชชั่นของผู้อุ้จำหน่ายถือเป็นค่าตอบแทนทั้งหมดสำหรับการขายสินค้าของผู้อุ้จำหน่าย และกิจกรรมทุกอย่างเกี่ยวกับการขายสินค้า (รวมถึงแต่ไม่จำกัดเพียงการสร้างทีมการตลาด) หลังจากผู้อุ้จำหน่ายขาดอายุสัญญาผู้อุ้จำหน่าย, ยกเลิกเนื่องจากการไม่เคลื่อนไหว, ยกเลิกสัญญาผู้อุ้จำหน่ายโดยสมัครใจหรือภาคบังคับ (ปลด) (วิธีการทั้งหมดนี้เรียกรวมกันว่า “การยกเลิก”) อดีตผู้อุ้จำหน่ายจะไม่มีสิทธิ์, ตำแหน่ง, การเรียกร้องหรือผลประโยชน์ใดๆ ในฝั่งดาวไลน์การตลาดที่ตนเคยทำ หรือคอมมิชชั่น หรือโบนัสจากการขายที่กระทำโดยทีมการตลาด ผู้อุ้จำหน่ายสะสมสิทธิ์ใดๆ และทั้งหมด รวมถึงแต่ไม่จำกัดเพียงสิทธิ์ในทรัพย์สิน, ในทีมการตลาดที่ตนอาจมีอยู่ หลังจากผู้อุ้จำหน่ายยกเลิกสัญญาผู้อุ้จำหน่ายแล้ว อดีตผู้อุ้จำหน่ายจะไม่แสดงตนเป็นผู้อุ้จำหน่าย 4Life และจะไม่มีสิทธิ์ขายสินค้า 4Life ผู้อุ้จำหน่ายที่ยกเลิกสัญญาจะได้รับคอมมิชชั่นและโบนัสเฉพาะเต็มงวดโบนัสสุดท้ายที่ตนทำงานและมีคุณสมบัติก่อนการยกเลิก (ก่อนหักจำนวนที่ถูกระงับช่วงการสอบสวนก่อนการยกเลิกภาคบังคับ)

10.2 การยกเลิกเนื่องจากไม่มีความเคลื่อนไหว

ผู้อุ้จำหน่ายที่มียอดน้อยกว่าเกณฑ์ (หรือ “PV”) ที่ระบุในแผนไลฟ์ริเวิร์ดในงวดโบนัสใดๆ จะไม่ได้รับคอมมิชชั่นการขายของทีมการตลาดของตนในงวดโบนัสนั้น หากผู้อุ้จำหน่ายไม่มียอดถึงเกณฑ์เป็นเวลา 6 เดือนปฏิทินต่อเนื่องกัน (และจึงกลายเป็น “ไม่มีความเคลื่อนไหว”) สัญญาผู้อุ้จำหน่ายของตนจะถูกยกเลิกเนื่องจากไม่มีความเคลื่อนไหวหลังจากวันสุดท้ายของงวด (6) เดือนที่ไม่มีความเคลื่อนไหวหลังจากช่วงเวลานึง (1) ปีแรกของสัญญา 4Life จะไม่ส่งหนังสือยืนยันการยกเลิก

10.3 การยกเลิกโดยภาคบังคับ (ปลด)

ผู้อุ้จำหน่ายที่ละเมิดเงื่อนไขใดๆ ของสัญญานี้ รวมถึงการแก้ไขใดๆ ที่ 4Life ระบุทำตามดุลพินิจของตนแต่เพียงผู้เดียว อาจถูกดำเนินการทางวินัยตามดุลพินิจของ 4Life การดำเนินการทางวินัยนั้นอาจรวมถึงแต่ไม่จำกัดเพียงการบังคับยกเลิกสัญญาธุรกิจ 4Life ของผู้อุ้จำหน่ายผู้กระทำผิด หากสัญญาและธุรกิจ 4Life ของผู้อุ้จำหน่ายถูกยกเลิก การยกเลิกนั้นจะมีผลในวันที่ส่งหนังสือทางไปรษณีย์, โทรสาร หรือบริษัทขนส่งสาร ไปยังที่อยู่ล่าสุดเท่าที่ทราบของผู้อุ้จำหน่ายหรือไปยังทนายความของเขา, อีเมลไปยังที่อยู่อีเมลของผู้อุ้จำหน่ายที่อยู่ในบันทึกของบริษัท หรือเมื่อผู้อุ้จำหน่ายได้รับหนังสือยกเลิกนั้น แล้วแต่สิ่งใดเกิดขึ้นก่อน 4Life สงวนสิทธิ์ในการยับยั้ง และ/หรือ ปิดกั้นอย่างถาวร และระงับการเพิ่มขึ้นตามแต่สภาพการณ์ของแต่ละกรณี

10.4 การยกเลิกโดยสมัครใจ

ผู้อุ้เข้าร่วมในแผนการตลาดนี้สมัครใจยกเลิก ณ เวลาใดก็ได้ด้วยเหตุผลใดก็ได้ การแจ้งยกเลิกจะต้องส่งเป็นลายลักษณ์อักษรทางไปรษณีย์, โทรสาร หรืออีเมลให้แก่บริษัทตามที่อยู่หลัก หนังสือแจ้งจะต้องมีลายเซ็นของผู้อุ้จำหน่าย, ชื่อเต็ม, ที่อยู่ และหมายเลขประจำตัวผู้อุ้จำหน่าย หากผู้อุ้จำหน่ายผู้ยกเลิกยังคงต้องการจะเป็นลูกค้า จะต้องติดต่อแผนกบริการผู้อุ้จำหน่ายของ 4Life เพื่อสร้างบัญชีลูกค้า บัญชีลูกค้าจะต้องมีผู้สนับสนุนคนเดียวกับบัญชีผู้อุ้จำหน่าย หากผู้อุ้จำหน่ายต้องการจะกลับมาสมัครใหม่ จะต้องปฏิบัติตามหัวข้อ 3.12 ของนโยบายนี้

ใบแทรก นโยบายและระเบียบปฏิบัติ (มีผลบังคับใช้ 1 มิถุนายน 2563)

ย่อหน้า 3.2 การโฆษณา , หน้า 8

การค้าปลีกออนไลน์และบนเว็บไซต์อีคอมเมิร์ซ
ผู้แทนจำหน่ายไม่สามารถแสดง หรือขายผลิตภัณฑ์
4ไลฟ์ บนเว็บไซต์ประมูลออนไลน์ (เช่น eBay) และ
เว็บไซต์ค้าปลีกออนไลน์ (เช่น Amazon) หรือช่วยเหลือ
ในการจัดจำหน่ายอาจขายผลิตภัณฑ์ 4ไลฟ์ ให้แก่บุคคลที่สาม
บนเว็บไซต์ประมูลออนไลน์, เว็บไซต์ค้าปลีกออนไลน์
หรือเว็บไซต์อีคอมเมิร์ซ

ย่อหน้า 3.17 งานแสดงสินค้า, นิทรรศการ และ เวทีการค้าต่างๆ , หน้า 17

ผู้แทนจำหน่ายไม่สามารถแสดง
และ / หรือขายผลิตภัณฑ์ 4ไลฟ์บนเว็บไซต์ประมูล
ทางอินเทอร์เน็ต (เช่น eBay), เว็บไซต์ค้าปลีก
ออนไลน์หรือเว็บไซต์อีคอมเมิร์ซ (เช่น Amazon)
ผู้แทนจำหน่ายอาจขายผลิตภัณฑ์ 4ไลฟ์ บนเว็บไซต์
ภายนอกของตัวเองแต่เป็นไปตาม นโยบาย 3.2
และ 5.2 เท่านั้น

ย่อหน้า 5.2 ไม่มีข้อจำกัดเรื่องราคา และเขตแดน , หน้า 23

ห้ามมิให้ผู้แทนจำหน่ายสมัครเป็นสมาชิก, ช่วยเหลือหรือ
อนุญาตให้บุคคลภายนอกที่ไม่ใช่ผู้แทนจำหน่าย
4ไลฟ์ เพื่ออำนวยความสะดวกในการขายผลิตภัณฑ์
4ไลฟ์ บนเว็บไซต์ประมูลทางอินเทอร์เน็ต (เช่น eBay)
, บนร้านค้าออนไลน์เว็บไซต์อีคอมเมิร์ซหรือการขายของ
บุคคลที่สาม เช่น Amazon

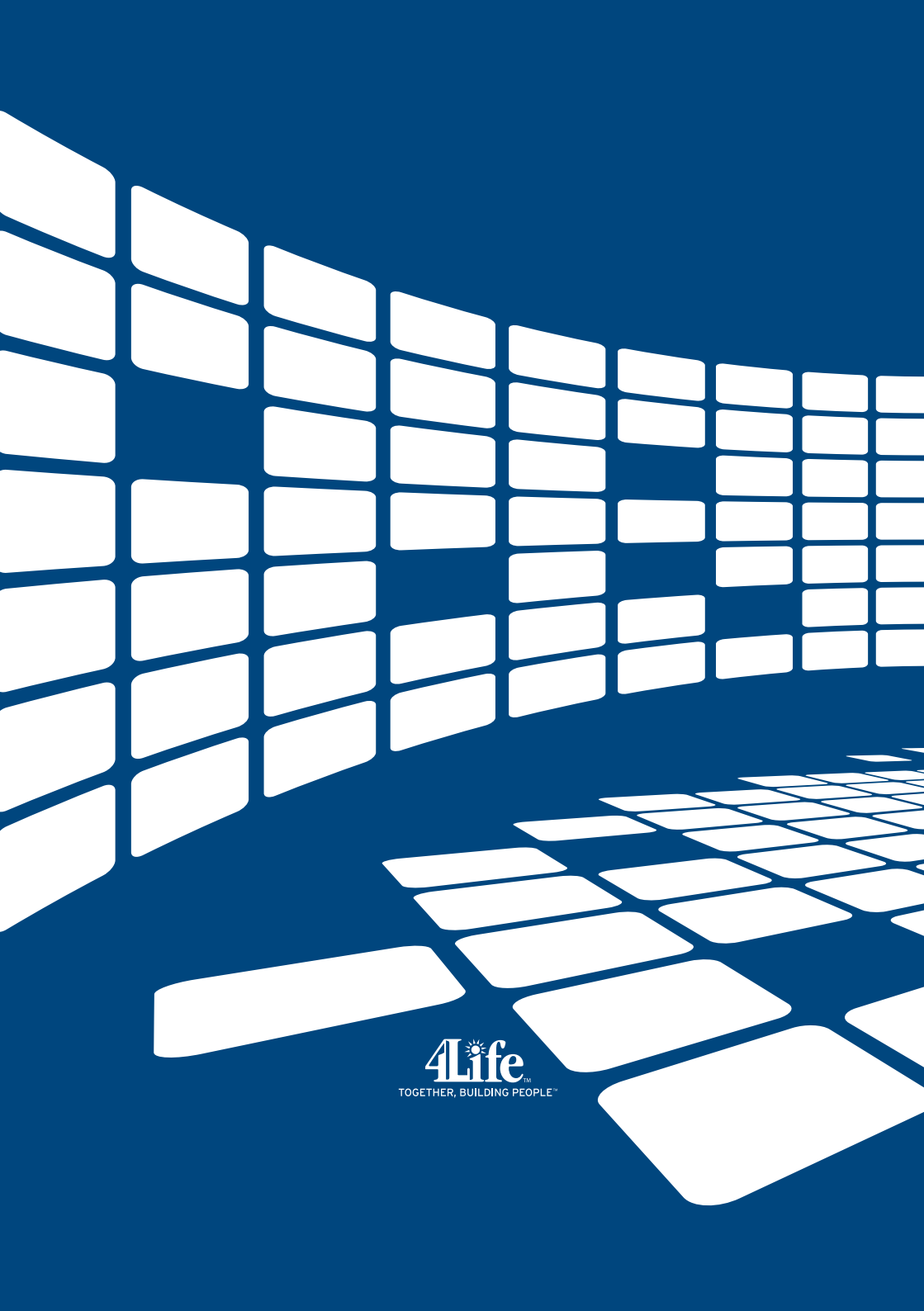


อภิธานศัพท์

คำศัพท์	ความหมาย
4ไลฟ์	คำว่า “4ไลฟ์” ที่ใช้ตลอดสัญญานี้หมายถึง บริษัท 4ไลฟ์ (ประเทศไทย) จำกัด (เรียกว่า “บริษัท” ด้วย)
หมายเลขประจำตัวผู้จำหน่าย	หมายเลขเฉพาะตัวที่ Preferred Customer และผู้จำหน่ายได้รับในการระบุตัวตน
ค่าแกลงของ4ไลฟ์เรื่องการเปิดเผยรายได้	ค่าแกลงของ4ไลฟ์เรื่องการไม่เปิดเผยรายได้ถูกปรับปรุงใหม่ทุกปี อยู่ที่ 4life.com ภายใต้ “Resources”
ผู้จำหน่ายที่ความเคลื่อนไหว	ผู้จำหน่ายที่ทำยอดขายสินค้าหรือการตลาดจาก4ไลฟ์
บุคคลที่มีความสัมพันธ์	สมาชิกใดๆในครอบครัวผู้จำหน่าย และ/หรือ องค์กร, หุ้นส่วน, บริษัทจำกัด, ทรัสต์ หรือ องค์กรอื่นที่มีความสัมพันธ์ทางใดกับผู้จำหน่าย
สัญญา	สัญญาระหว่างบริษัทกับผู้จำหน่ายแต่ละราย ซึ่งรวมถึงใบลงทะเบียน ใบสมัคร และข้อตกลงการเป็นผู้จำหน่าย, นโยบาย 4ไลฟ์ และแผนโลฟวิเวิร์ด ทั้งหมดฉบับปัจจุบันและการแก้ไขโดย 4ไลฟ์ ตามดุลพินิจของตน เอกสารเหล่านี้เรียกรวมกันว่า “สัญญา”
องค์กรธุรกิจ	องค์กร, หุ้นส่วน, บริษัทจำกัด หรือทรัสต์ ที่สมัครในฐานะผู้จำหน่าย
แบบฟอร์มข้อมูลองค์กรธุรกิจ	แบบฟอร์มที่ใช้ในการโอนความเป็นผู้จำหน่ายจากบุคคลมาเป็นองค์กรธุรกิจ แบบฟอร์มนี้อยู่ที่แค่ออฟฟิศของ4ไลฟ์ภายใต้ “Business Resources”
การยกเลิก	การที่ผู้จำหน่ายยุติสัญญาผู้จำหน่ายของตนด้วยเหตุผลใดต่อไปนี้: (1) ยกเลิกเนื่องจากไม่มีความเคลื่อนไหว (2) ยกเลิกโดยสมัครใจ หรือ (3) ถูกบังคับให้ยกเลิก
บริษัท	คำว่า “บริษัท” ที่ใช้ตลอดสัญญานี้หมายถึง บริษัท 4ไลฟ์ (ประเทศไทย) จำกัด (เรียกว่า “4ไลฟ์” ด้วย)
แผนกกฎหมายของ4ไลฟ์	แผนกหนึ่งใน4ไลฟ์ที่ดูแลการปฏิบัติตามนโยบายนี้ อีเมลของแผนกกฎหมายคือ compliance@4life.com
สำนักงานใหญ่	สำนักงานใหญ่ของ4ไลฟ์ตั้งอยู่ที่ 9850 เซียร์ 300 เวสต์, แซนดี, ยูท่าห์ 84070 ประเทศสหรัฐอเมริกา
การสนับสนุน (Sponsor) ชำนาญ	การสมัครโดยตรงหรือโดยอ้อมของบุคคลหรือองค์กรที่มีสัญญา Preferred Customer หรือผู้จำหน่ายกับ4ไลฟ์อยู่แล้ว หรือผู้ที่มีสัญญานี้ภายในหก (6) เดือนปฏิทินก่อนหน้า (หากเป็นระดับไดมอนด์หรือต่ำกว่า) หรือสิบสอง (12) เดือนปฏิทิน (หากเป็นระดับเพรซซิเดนเชียล 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	ผู้จำหน่ายอิสระที่ไม่ใช่ผู้ซื้อแฟรนไชส์หรือออกทางธุรกิจ สัญญาระหว่าง4ไลฟ์กับผู้จำหน่ายไม่ได้ก่อความสัมพันธ์ในฐานะลูกจ้าง/นายจ้าง, หุ้นส่วน หรือผู้ร่วมทุนระหว่างบริษัทกับผู้จำหน่าย ผู้จำหน่ายจะไม่ได้รับการปฏิบัติในฐานะลูกจ้างสำหรับการทำงานของตน หรือสำหรับเรื่องภาษีต่างๆ ผู้จำหน่ายทุกคนจะต้องรับผิดชอบในการชำระภาษีที่พึงชำระจากรายได้ในฐานะ: ผู้จำหน่ายของบริษัท ผู้จำหน่ายไม่มีอำนาจ (ไม่ว่าโดยชัดแจ้งหรือโดยนัย) ในการผูกมัดบริษัทไว้กับการใดๆ ผู้จำหน่ายแต่ละรายจะต้องสร้างเป้าหมายของตนเอง, จำนวนชั่วโมง และวิธีการขายตราใดที่เป็นไปตามเงื่อนไขของสัญญาผู้จำหน่ายนี้, นโยบาย และกฎหมายที่เกี่ยวข้อง

คำศัพท์	ความหมาย
สัญญาผู้จำหน่าย	ใบสมัครและข้อตกลงการเป็นผู้จำหน่าย
คาว์ดไลน์	Preferred Customer และผู้จำหน่ายในโครงสร้างองค์กรของผู้จำหน่าย
รายงานกิจกรรมคาว์ดไลน์	รายงานข้อมูล 4Life เพื่อผลิตเพื่อให้ข้อมูลสำคัญเกี่ยวกับการจัดการธุรกิจ 4Life ของผู้จำหน่าย, ข้อมูลบุคคลของผู้จำหน่าย, ข้อมูลการขายสินค้า และกิจกรรมการสมัครของทีมนของแต่ละผู้จำหน่าย รายงานกิจกรรมคาว์ดไลน์รวมถึงข้อมูลที่อยู่ในเว็บไซต์มาย 4Life ของแบคออฟฟิศ ข้อมูลนี้เป็นความลับและเป็นความลับทางการค้าของ 4Life
ผู้นำ	ผู้จำหน่ายที่แนะนำผู้จำหน่ายรายอื่นและวางผู้จำหน่ายรายใหม่เข้าไปในคาว์ดไลน์ของตน ผู้นำจำหน่ายรายใหม่สามารถเป็นผู้สนับสนุนของผู้จำหน่ายรายใหม่ด้วย
แบบฟอร์มการโอนผู้สมัคร หรือผู้สนับสนุน (ภายใน 10 วันแรกนับจากวันสมัคร)	แบบฟอร์มที่ใช้ภายใน 10) วันแรกเมื่อผู้จำหน่ายสมัครและพบว่ตนสมัครภายใต้ผู้นำ / ผู้สนับสนุนพิเศษคน แบบฟอร์มนี้อยู่ที่แบคออฟฟิศของ 4Life ภายใต้ "Business Resources"
เอกสารองค์กร	ใบรับรองการจดทะเบียนบริษัท, ข้อบังคับบริษัท, สัญญาหุ้นส่วน, สัญญาทำงาน, เอกสารทรัสต์ หรือ เอกสารอื่นๆที่เกี่ยวข้องกับองค์กรธุรกิจ
เว็บไซต์ภายนอก	เว็บไซต์ส่วนตัวของผู้จำหน่าย หรือเว็บไซต์อื่นๆที่ใช้สำหรับธุรกิจ 4Life ของผู้จำหน่าย แต่ไม่ได้ตั้งอยู่บนเครื่องเซิร์ฟเวอร์ของ 4Life และไม่มีความเกี่ยวข้องอย่างเป็นทางการกับ 4Life นอกจากนี้เว็บไซต์ปกติแล้ว บล็อกหรือเว็บไซต์ที่พัฒนาบนบล็อกที่ส่งเสริมสินค้าหรือโอกาส 4Life ก็ถือว่าเป็นเว็บไซต์ภายนอกด้วย
สัญญาเว็บไซต์ภายนอก	แบบฟอร์มสำหรับผู้จำหน่ายเพื่อขอมีเว็บไซต์ภายนอก และ/หรือ ทำตลาดสินค้า 4Life บนเว็บไซต์การค้าของบุคคลที่สาม แบบฟอร์มนี้อยู่ที่แบคออฟฟิศของ 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	ส่วนหนึ่งในคาว์ดไลน์ของผู้จำหน่ายที่เริ่มจากคนที่ผู้จำหน่ายสนับสนุน (Sponsor) และต่อลงไปจากการสนับสนุนนั้น
โครงสร้างองค์กร	Preferred Customers และผู้จำหน่ายที่สมัครต่อจากผู้จำหน่ายรายหนึ่ง
มาย 4Life	บัญชีมาย 4Life ที่ 4Life จัดให้สำหรับผู้จำหน่ายใช้งานฟรี เมื่อ Preferred Customer ปรึมาเป็นผู้จำหน่าย จะต้องล็อกอินเข้าไปในแบคออฟฟิศของ 4Life เมืองต้น URL คือ "www.4lifecom/<เลขประจำตัวผู้จำหน่าย> สำหรับการเปลี่ยน URL ของเว็บไซต์ ผู้จำหน่ายสามารถคลิก "Custom Link" และขอใช้คำใหม่ 4Life จะพิจารณาคำขอ เว็บไซต์มาย 4Life เป็นวิธีที่ง่ายที่สุดในการสมัครและซื้อสำหรับผู้จำหน่ายและลูกค้า

คำศัพท์	ความหมาย
เอกสารทางการของ 4Life	เอกสาร, บันทึกเสียงหรือวิดีโอ และเอกสารอื่นๆที่4Lifeพัฒนา, จัดพิมพ์, เผยแพร่ และ/หรือ แจกจ่ายให้แก่ผู้จำหน่าย
นโยบาย	นโยบายและระเบียบปฏิบัติ
Preferred Customers	ผู้ที่ต้องการสมัคร 4Life เป็น Preferred Customer มีคุณสมบัติและผู้นำ ได้รับหมายเลขประจำผู้จำหน่าย 4Life และได้รับประโยชน์จากการซื้อผลิตภัณฑ์ 4 Life ในราคาส่วนลด 25% จากราคาขายปลีกรวมถึงสิทธิประโยชน์อื่น ๆ
เกณฑ์จำนวน (เรียกอีกชื่อว่า “PV”)	เกณฑ์จำนวนคือคะแนนทั้งหมด (LP) ของผู้จำหน่ายสำหรับการซื้อสินค้าจาก (n) ผู้จำหน่ายซื้อเพื่อบริโภคหรือขายปลีกเพื่อผลกำไร และ (y) ลูกขายของผู้จำหน่ายซื้อสินค้าผ่านทางนาย4Lifeของผู้จำหน่ายโดยตรงหรือจากรหัสของผู้จำหน่าย
รายการราคาสินค้า	รายการราคาสินค้า4Lifeสำหรับผู้จำหน่าย, Preferred Customers และ Retail Customers ที่ซื้อโดยตรงจาก4Life (ตามที่ประกาศและแก้ไขเป็นครั้งคราว) อยู่ที่ 4life.com และแบบฟอร์มเอกสาร
สินค้าที่ขายต่อได้	สำหรับสินค้า4Lifeและเครื่องมือการขาย สินค้าขายต่อได้หากเข้าข่ายทุกประการดังนี้ (1) สินค้ายังไม่ได้ถูกเปิด และยังไม่ได้ใช้ (2) บรรจุภัณฑ์และฉลากของสินค้าไม่ได้ถูกแก้ไขหรือเกิดความเสียหาย (3) สินค้ายังมีอายุไม่หมดอายุ (4) สินค้ายังไม่แตกอายุ (5) สินค้ายังไม่เล็ดลอด (6) สินค้าถูกส่งคืนไปยัง4Lifeภายในหนึ่ง (1) ปีนับจากวันที่ซื้อ
Retail Customer	ลูกค้ารายย่อยซื้อผลิตภัณฑ์จาก 4Life หรือผู้จำหน่ายในราคาปลีก ลูกค้ารายย่อยไม่มีสポンเซอร์หรือผู้นำและไม่มีหมายเลขประจำตัวผู้จำหน่าย 4Life
ราคาขายปลีก	ราคาปลีกที่แนะนำมีระบุอยู่ในรายการราคาสินค้า4Life (ตามที่ประกาศและแก้ไขเป็นครั้งคราว)
หมายเลขอนุบัตรการค้า	สินค้าที่ส่งคืน4Lifeทุกชิ้นจะต้องมีหมายเลขนี้ ซึ่งจะได้รับเมื่อโทรไปหาแผนกบริการผู้จำหน่าย หมายเลขอนุบัตรการค้านี้จะต้องเขียนลงบนทุกกล่องที่ส่งคืน
แบบฟอร์มการขาย, โอนหรือมอบธุรกิจ4Life	แบบฟอร์มที่ใช้เพื่อโอนความเป็นผู้จำหน่ายจากบุคคลหนึ่งไปยังอีกบุคคล (หรือจากองค์กรหนึ่งไปยังอีกองค์กร) แบบฟอร์มนี้อยู่ในแคคคอปฟิชของ4Lifeภายใต้ “Business Resources”
โซเชียลมีเดีย	สื่อออนไลน์ประเภทใดๆก็ตามที่เชิงชวน, กระตุ้น หรือยอมให้มีการสนทนา, ออกความเห็น, ให้ความเห็น และ/หรือ สร้างเนื้อหาของผู้ใช้งาน อันแตกต่างจากสื่อเดิมๆที่เนื้อหาแต่ไม่ได้ยินยอมให้ผู้อ่าน/ผู้ฟัง มีส่วนร่วมในการสร้างหรือพัฒนาเนื้อหา, ให้ความเห็น หรือโต้ตอบกับเนื้อหา ตัวอย่างของโซเชียลมีเดียรวมถึงแต่ไม่จำกัดเพียง บล็อก, Facebook, Instagram, Twitter, LinkedIn, Pinterest, and YouTube.
ผู้สนับสนุน (Sponsor)	ผู้จำหน่ายที่เป็นพันธมิตรของผู้จำหน่ายอีกรายหนึ่ง ผู้สนับสนุนของผู้จำหน่ายรายใหม่อาจเป็นผู้รับสมัครของผู้จำหน่ายรายใหม่ด้วย
แบบฟอร์มการขอโอนผู้สนับสนุน	แบบฟอร์มที่ใช้เมื่อผู้จำหน่ายต้องการจะเปลี่ยนผู้สนับสนุน (โดยปกติมักไม่อนุญาติ) ผู้จำหน่ายจะต้องติดต่อกับแผนกบริการผู้จำหน่ายเพื่อขอแบบฟอร์มนี้
ราคาสมาชิก	ราคาสินค้า4Lifeสำหรับผู้จำหน่ายและ Preferred Customer ผู้ที่ซื้อโดยตรงจากบริษัทตามที่ระบุในรายการราคาสินค้า (ตามที่ประกาศและแก้ไขเป็นครั้งคราว) ราคาสมาชิกเป็นราคาส่วนลด 25% จากราคาปลีก



4Life[™]
TOGETHER, BUILDING PEOPLE[™]