

# It Works! Marketing International Europa

## POLICYSAMLING och RUTINER Gäller från 1 maj 2015

### INNEHÅLLSFÖRTECKNING

AVSNITT 1 - INLEDNING .....	4
1.1 - GRUNDPRINCIPER OCH KOMPENSATIONSPLAN INFÖRLIVADE I DISTRIBUTÖRSAVTALET .....	4
1.2 - SYFTET MED GRUNDPRINCIPERNA.....	4
1.3 - ÄNDRINGAR I AVTALET.....	4
1.4 - FÖRSENINGAR .....	4
1.5 - AVSKILJBARA GRUNDPRINCIPER OCH BESTÄMMELSER .....	5
1.6 - UNDANTAGSKLAUSUL.....	5
AVSNITT 2 - ATT BLI DISTRIBUTÖR .....	5
2.1 - KRAV FÖR ATT BLI DISTRIBUTÖR .....	5
2.2 - INGET KRAV PÅ PRODUKTINKÖP .....	5
2.3 - FÖRMÅNER FÖR DISTRIBUTÖRER .....	6
2.4 - LÖPTID OCH FÖRNYELSE AV DIN It WORKS!- VERKSAMHET.....	6
AVSNITT 3 - ATT DRIVA EN IT WORKS!- VERKSAMHET .....	6
3.1 - EFTERLEVNAD AV It WORKS! KOMPENSATIONSPLAN.....	6
3.2 - ANNONSERING .....	6
3.2.1 - Allmänt.....	6
3.2.2 - Marknadsföring och System för identifiering av potentiella kunder.....	7
3.2.3 - Distributörers webbplatser .....	7
3.2.4 - Andra typer av försäljning än Direktförsäljning, t.ex. via bloggar, chatttrum, sociala medier, nätauktioner och andra nätforum.....	8
3.2.5 - Domännamn och e-postadresser .....	8
3.2.6 - Varumärken och upphovsrätt .....	8
3.2.7 - Medier och medieförfrågningar.....	8
3.2.8 - Oönskad e-post.....	9
3.2.9 - Oönskade faxmeddelanden och telefonsamtal .....	9
3.2.10 - Tidningsreklam.....	9
3.3 - KÖP AV BONUS FÖRBJUDET .....	10
3.4 - AFFÄRSENHETER.....	10
3.4.1 - ÄNDRINGAR AV EN AFFÄRSENHET .....	10
3.5 - BYTE AV SPONSOR .....	11
3.5.1 - Annullering och återansökan .....	12
3.6 - OBEHÖRIGA FORDRINGAR OCH ÅTGÄRDER .....	12

3.6.1 - Skadeersättning.....	12
3.6.2 - Produktanspråk.....	12
3.6.3 - Inkomstanspråk.....	13
3.6.4 - Före och efter-bilder.....	13
3.6.5 - Revisionsförklaring.....	14
3.7 - KOMMERSIELLA FÖRSÄLJNINGSTÄLLNINGAR.....	15
3.8 - MÄSSOR, UTSTÄLLNINGAR OCH ANDRA SÄLJFORUM.....	15
3.8.1 - Lösningar till tvister om dubbelbokning.....	15
3.9 - INTRESSEKONFLIKTER.....	16
3.9.1 - Icke-värkning.....	16
3.9.2 - Försäljning av konkurrerande varor eller tjänster.....	17
3.9.3 - Distributörs medverkan i andra direktförsäljningsprogram.....	17
3.9.4 - Downline-verksamhetsrapporter (genealogi).....	17
3.10 - INRIKTNING PÅ ANDRA DIREKTFÖRSÄLJARE.....	18
3.11 - Korssponsring.....	18
3.12 - Fel och frågor.....	18
3.13 - MYNDIGHETS GODKÄNNANDE ELLER ERKÄNNANDE.....	19
3.14 - HÅLLA INNE ANMÄLNINGAR ELLER BESTÄLLNINGAR.....	19
3.15 - IDENTIFIKATION.....	19
3.16 - INKOMSTSKATTER.....	19
3.17 - OBEROENDE DISTRIBUTÖRSSTATUS.....	19
3.18 - FÖRSÄKRING.....	19
3.19 - INTERNATIONELL MARKNADSFÖRING.....	20
3.20 - LAGERBELASTNING.....	20
3.21 - EFTERLEVNAD AV LAGAR.....	20
3.22 - MINDERÅRIGA.....	20
3.23 - EN IT WORKS!- VERKSAMHET PER DISTRIBUTÖR OCH HUSHÅLL.....	21
3.24 - ÅTGÄRDER FRÅN HUSHÅLLSLEDAMÖTER ELLER ANSLUTNA INDIVIDER.....	21
3.25 - BEGÄRAN OM UPPGIFTER.....	21
3.26 - NYBILDNINGEN AV MARKNADSFÖRINGSORGANISATIONEN.....	21
3.27 - FÖRSÄLJNING, ÖVERLÅTELSE ELLER TILLDELNING AV EN IT WORKS!- VERKSAMHET.....	21
3.28 - UPPDELNING AV EN IT WORKS!- VERKSAMHET.....	22
3.29 - SPONSORING.....	23
3.30 - SUCCESSIONSORDNING.....	23
3.31 - ÖVERLÅTELSE VID EN DISTRIBUTÖRS DÖD.....	23
3.32 - ÖVERLÅTELSE VID DISTRIBUTÖRS FÖRLORADE ARBETSFÖRMÅGA.....	23
3.33 - TELEMARKETING-TEKNIKER.....	24
3.34 - BACK OFFICE-TILLGÅNG.....	24
<b>AVSNITT 4 - DISTRIBUTÖRERS ANSVAR.....</b>	<b>24</b>
4.1 - ÄNDRING AV KONTAKTINFORMATION.....	24
4.2 - KRAV PÅ KONTINUERLIG UTVECKLING.....	24
4.2.1 - LÖPANDE UTBILDNING.....	24
4.2.2 - ÖTKAT UTBILDNINGANSVAR.....	25
4.2.3 - Löpande försäljningsansvar.....	25
4.2.4 - Extrainkomst.....	25
4.3 - Icke-nedvärdering.....	25
4.4 - Tillhandahålla handlingar för sökande.....	25
4.5 - Rapportera policyöverträdelser.....	25
4.6 - LEVERANTÖRSSEKRETESS/-KOMMUNIKATION.....	25
<b>AVSNITT 5 - FÖRSÄLJNINGSKRAV.....</b>	<b>26</b>

5.1 - PRODUKTFÖRSÄLJNING.....	26
5.2 - INGA TERRITORIELLA BEGRÄNSNINGAR .....	26
5.3 - FÖRSÄLJNINGSKVITTON .....	26
5.4 - OMPACKNING, OMPROFILERING OCH PROVEXEMPLAR AV PRODUKTER ÄR FÖRBJUDNA.....	26
5.5 - PRODUKTKÄLLA .....	26
<b>AVSNITT 6 - BONUS OCH PROVISION .....</b>	<b>26</b>
6.1 - KVALIFIKATIONER FÖR BONUS OCH PROVISION .....	26
6.1.1 - Tidsfrister för kvalifikationer.....	27
6.1.2 - Provisionsutbetalningar.....	27
6.2 - JUSTERING AV BONUS OCH PROVISION .....	27
6.2.1 - Justeringar av returnerade produkter och avbrutna tjänster .....	27
6.2.2 - Andra avdrag.....	27
6.3 - RAPPORTER.....	27
6.4 - REGLER AVSEENDE TROGNA KUNDER.....	28
<b>AVSNITT 7 - PRODUKTGARANTIER, RETURER OCH ÅTERKÖP AV LAGERVAROR .....</b>	<b>29</b>
7.1 - PRODUKTGARANTI .....	29
7.2 - RETURER FRÅN PRIVATKUNDER .....	29
7.3 - RETUR AV LAGERVAROR OCH SÄLJHJÄLPMEDEL AV DISTRIBUTÖRER VID ANNULLERING .....	30
7.4 - RUTINER FÖR ALLA DISTRIBUTÖRSRETURER.....	30
<b>AVSNITT 8 - HANTERING AV TVISTEMÅL OCH DISCIPLINÄRA ÅTGÄRDER .....</b>	<b>30</b>
8.1 - DISCIPLINPÅFÖLJD.....	31
8.2 - MISSNÖJE OCH KLAGOMÅL.....	31
8.3 - STYRELSEN FÖR TVISTLÖSNING .....	31
8.4 - MÄDLING .....	32
8.5 - SKILJEDOM .....	32
8.6 - GÄLLANDE LAG, DOMSRÄTT OCH PLATS .....	32
<b>AVSNITT 9 - BETALNING OCH FRAKT .....</b>	<b>32</b>
9.1 - RETURNERADE CHECKAR .....	32
9.2 - CHARGEBACK.....	32
9.3 - RESTRIKTIONER FÖR TREDJE PARTS ANVÄNDNING AV KREDITKORT OCH TILLGÅNG TILL CHECKKONTO..	32
9.4 - MOMS .....	33
<b>AVSNITT 10 - INAKTIVITET, OMKLASSIFICERING OCH ANNULLERING.....</b>	<b>33</b>
10.1 - PÅFÖLJDER AV ANNULLERING .....	33
10.2 - UPPSÄGNING AV IT WORKS! .....	33
10.3 - UPPSÄGNING GJORD AV DISTRIBUTÖR .....	34
10.4 - ICKE-FÖRNYELSE .....	34
<b>11 DEFINITIONER.....</b>	<b>34</b>

## **Avsnitt 1 - INLEDNING**

### **1.1 - Grundprinciper och Kompensationsplan införlivade i Distribütörsavtalet**

Dessa Grundprinciper och rutiner, i sin nuvarande form och med ändringar utförda av It Works! Marketing International, PO Box, PO Box 12568, Dublin 2, Irland, euinfo@itworksglobal.com. (nedan "It Works!" eller "Företaget") efter dess gottfinnande, införlivas i och utgör en integrerad del av It Works! Distribütörsavtal. När begreppet "Avtal" används i dessa Grundprinciper avses It Works! Anmälan och avtal för Oberoende Distribütörer, dessa Grundprinciper och rutiner, It Works! Kompensationsplan och It Works! Registreringsformulär för affärsenheter (om tillämpligt). Dessa dokument införlivas genom hänvisning i It Works! Distribütörsavtal (i sin nuvarande form och med ändringar utförda av It Works!). Det är varje Distribütörs ansvar att läsa, förstå, följa och säkerställa att han eller hon känner till och driver sin verksamhet i enlighet med den senaste versionen av dessa Grundprinciper och rutiner. När en Distribütör sponsrar eller registrerar en ny Distribütör ska han eller hon bekräfta att den sökande har tillgång till internet och har läst igenom den senaste versionen av dessa Grundprinciper och rutiner och It Works! Kompensationsplan innan han eller hon verkställer Distributionsavtalet. Om en konflikt uppstår mellan dessa Grundprinciper och rutiner och någon bestämmelse i Distribütörsavtalet ska villkoren i dessa Grundprinciper och rutiner gälla.

### **1.2 - Syftet med Grundprinciperna**

It Works! är ett företag inom direktförsäljning som marknadsför sina produkter och tjänster via Oberoende Distribütörer (nedan "Distribütör" eller "Distribütörer") till kunden. Det är viktigt att förstå att din framgång och dina Distribütörskollegers framgång är knuten till den integritet de män och kvinnor som marknadsför våra produkter och tjänster besitter. It Works! har upprättat Avtalet för att på ett tydligt sätt definiera relationen mellan Distribütörer och It Works! och för att på ett explicit sätt ange normer för acceptabelt

affärsbeteende.

It Works! Distribütörer är skyldiga att följa alla Riktlinjer och villkor som fastställs i Avtalet, vilket kan komma att ändras av It Works! under de förutsättningar som anges i Avsnitt 1.3, samt alla juridiska förutsättningar som styr deras It Works!-verksamhet och deras uppträdande. Då du kanske inte känner till vissa av dessa normer eller värderingar är det mycket viktigt att du läser igenom och rättar dig efter detta Avtal. Gå igenom informationen i denna handbok noggrant. Den förklarar och reglerar förhållandet mellan dig, som oberoende leverantör, och Företaget. Tveka inte att söka svar från din Sponsor eller It Works! om du har frågor om någon grundprincip eller regel.

### **1.3 - Ändringar i Avtalet**

När juridiska förutsättningar, liksom företagsklimatet, förändras, förbehåller It Works! sig rätten att ändra Avtalet och de priser som anges i det helt efter eget gottfinnande. Genom att underteckna Distribütörsavtalet samtycker Distribütören till att rätta sig efter alla ändringar eller modifieringar som It Works! väljer att utföra. Ändringar ska träda i kraft 30 dagar efter att de har tillkännagivits och alla Distribütörer har informerats om dem. Tillkännagivandet av ändringarna skall publiceras i allt officiellt It Works!-material. Företaget ska till alla Distribütörer tillhandahålla eller tillgängliggöra ett fullständigt exemplar av de ändrade bestämmelserna på ett eller flera av följande sätt: (1) via inlägg på Företagets officiella webbplats (2) via elektronisk post (e-post) (3) via publicering i Företagets tidskrifter (4) via införande i produktbeställningar eller på bonuscheckar eller (5) via specifika utskick. En Distribütörs fortsatta verksamhet inom It Works! eller godkännande av bonus och provision utgör Distribütörens godkännande av alla ändringar. I händelse av att Distribütören invänder mot de uppdaterade villkoren ska Distribütörsavtalet avbrytas omedelbart.

### **1.4 - Förseningar**

It Works! ansvarar inte för förseningar eller underlåtenhet att fullgöra dess skyldigheter

när detta är omöjligt från ett kommersiellt perspektiv på grund av omständigheter utanför dess rimliga kontroll. Detta innefattar, utan begränsning, strejker, arbetskraftsproblem, upplopp, krig, brand, död, inskränkning av en parts försörjningskälla eller regeringsdekret eller - beslut.

### **1.5 - Avskiljbara Grundprinciper och bestämmelser**

Om någon bestämmelse eller del av någon bestämmelse i detta Avtal blir ogiltig, olaglig eller icke-genomförbar ska den anses ändrad i minsta nödvändiga utsträckning för att göra den giltig, laglig och genomförbar. Om en sådan ändring inte är möjlig ska bestämmelsen eller del av bestämmelsen i fråga anses raderad. Alla ändringar eller raderingar av bestämmelser eller delar av bestämmelser i denna klausul ska inte påverka giltigheten och genomförbarheten av detta Avtal

### **1.6 - Undantagsklausul**

Företaget avstår aldrig sin rätt att kräva överensstämmelse mellan Avtalet och de tillämpliga lagar som reglerar utövandet av en verksamhet. Inget misslyckande från It Works! sida att utöva någon rättighet eller befogenhet enligt Avtalet eller att kräva strikt efterlevnad av en Distributör avseende någon skyldighet enligt en bestämmelse i Avtalet, och ingen sedvänja eller praxis som strider mot villkoren i Avtalet ska utgöra ett undantag av It Works! rätt att kräva exakt efterlevnad av Avtalet. It Works! undantagsklausul kan endast effektueras skriftligen av en behörig tjänsteman inom Företaget. It Works! upphävande av någon specifik överträdelse som begåtts av en Distributör ska inte påverka eller försämra It Works! rättigheter avseende ytterligare överträdelser och ska inte heller påverka andra Distributörers rättigheter eller skyldigheter. Inte heller ska någon försening eller underlåtenhet från It Works! sida att utöva någon rättighet som följer av en överträdelse påverka eller försämra It Works! rättigheter avseende denna, eller någon ytterligare överträdelse.

Förekomsten av eventuella krav på eller skäl till åtgärd som avser en Distributör mot It Works! ska inte utgöra ett försvar emot It Works! verkställighet av något villkor i Avtalet.

## **Avsnitt 2 - ATT BLI DISTRIBUTÖR**

### **2.1 - Krav för att bli Distributör**

För att bli It Works!- Distributör måste varje sökande:

- a) Vara myndig i det land han eller hon är bosatt i
- b) Bo i ett land eller territorium som It Works! officiellt har tillkännagivit är öppet för affärsverksamhet
- c) Ha ett giltigt person- eller momsregistreringsnummer eller annat identitetsbevis och ha sin hemvist i länder eller territorier som är öppna för It Works!-verksamhet
- d) Köpa ett It Works! Försäljningskit och
- e) Inkomma med en korrekt ifylld Distributörsansökan och avtal till It Works!, i pappers- eller elektroniskt format.
- f) När du registrerar dig måste fälten avsedda för för- och efternamn innehålla för- och efternamnet på den person som registrerar sig som Distributör. Om man registrerar en juridisk person (ett företag) måste för- och efternamnet på den person som driver verksamheten anges. Företag som inte är registrerade i handelsregistret får användas på den replikerade webbplatsen men får inte anges på kontot som ett enhetsnamn

### **2.2 - Inget krav på produktinköp**

Ingen är tvungen att köpa It Works! produkter, tjänster eller säljhjälpmedel (utöver ett Startpaket, till inköpspris), eller betala någon avgift för att bli Distributör. För att nya Distributörer ska få tillfälle att bekanta sig med It Works! produkter, tjänster, säljtekniker, säljhjälpmedel och annat rekommenderar företaget att de köper ett Startpaket. It Works! återköper återförsäljningsbara kit från Distributörer som avbryter sitt Distributörsavtal i enlighet med

villkoren i Avsnitt 7.3.

### 2.3 - Förmåner för Distributörer

När en Distributörsansökan och ett Avtal har accepterats av It Works! är förmånerna som ingår i Kompensationsplanen och Distributörsavtalet tillgängliga för den nya Distributören. Dessa förmåner innefattar rätten att:

- a) Sälja It Works! produkter och tjänster
- b) Medverka i It Works! Kompensationsplan (erhålla bonus och provision, om berättigad till det);
- c) Sponsra och vägleda andra enskilda Distributörer in i It Works!-verksamheten och på så sätt skapa en Marknadsföringsorganisation och göra framsteg med hjälp av It Works! Kompensationsplan
- d) Erhålla periodisk It Works!-litteratur och andra It Works!-kommunikéer
- e) Medverka i It Works!-sponsrade support-, service-, utbildnings-, motiverande och erkännande funktioner efter betalning av lämpliga avgifter, om tillämpligt, och
- f) Delta i marknadsfrämjande och sporrande tävlingar och program sponsrade av It Works! för dess Distributörer.

### 2.4 - Löptid och förnyelse av din It Works!-verksamhet

Löptiden för Distributörsavtalet är ett år från det datum det godkändes av It Works! (föremål för annullering i förtid eller omklassificering i enlighet med Avsnitt 10). Distributörer måste förnya sitt Distributörsavtal varje år genom att betala en årlig förnyelseavgift om 369 kr på eller före det datum de ingick Distributörsavtalet. Om förnyelseavgiften inte betalas inom 30 dagar efter utgångsdatumet för det aktuella Distributörsavtalet annulleras Distributörsavtalet.

## Avsnitt 3 - ATT DRIVA EN IT WORKS!-VERKSAMHET

### 3.1 - Efterlevnad av It Works!

### Kompensationsplan

Distributörer måste rätta sig efter villkoren i It Works! Kompensationsplan såsom de finns angivna i officiell It Works!-litteratur. Distributörerna ska inte erbjuda It Works!-möjligheten via, eller i kombination med, något annat system eller program eller annan metod för att marknadsföra annat än vad som specifikt anges i officiell It Works!-litteratur. Distributörer ska inte begära att andra befintliga Distributörer medverkar i It Works! eller uppmuntra dem till att medverka, på annat sätt än vad som specifikt anges i officiell It Works!-litteratur. Distributörer ska inte begära att andra befintliga eller blivande Distributörer upprättar eller uppmuntra dem till att upprätta avtal eller kontrakt utöver officiella It Works!-avtal och -kontrakt för att bli en It Works!-distributör. På samma sätt ska inte Distributörer begära att andra befintliga eller blivande Kunder eller Distributörer köper, eller uppmuntra dem till att köpa från eller göra en inbetalning till en individ eller annan enhet för att delta i It Works! Kompensationsplan utöver de inköp eller inbetalningar som anses rekommenderade eller nödvändiga i officiell It Works!-litteratur.

### 3.2 - Annonsering

#### 3.2.1 - Allmänt

Alla Distributörer ska skydda och främja It Works! och dess produkters goda rykte. Marknadsföringen och främjandet av It Works!, It Works!-möjligheten, Kompensationsplanen och It Works! produkter och tjänster ska vara förenliga med det allmänna intresset, förhindra alla ohövliga, vilseledande, missvisande, oetiska eller omoraliska beteenden eller metoder och överensstämja med tillämpliga lagar och uppförandekoder.

För att främja både produkterna och tjänsterna, och den fantastiska möjligheten som är It Works!, måste Distributörer använda sig av de säljhjälpmiddel och det stödmaterial som tagits fram av It Works!. Den logiska grunden för detta är enkel. It Works! har noggrant utformat sina produkter och produktetiketter, sin Kompensationsplan och

sitt reklammaterial för att säkerställa att varje aspekt av It Works! är rättvis, sanningsenlig, väl underbyggd och uppfyller tillämpliga lagars stora och komplexa rättsliga krav. Om It Works! Distributörer hade rätt att utveckla sina egna säljhjälpmedel och sitt eget marknadsföringsmaterial, oavsett deras integritet och goda avsikter, är sannolikheten mycket stor att de oavsiktligt skulle bryta mot ett antal lagar och förordningar som skulle påverka It Works! verksamhet. Dessa överträdelser, även om de är relativt få till antalet, skulle äventyra It Works!-möjligheten för alla Distributörer.

Följaktligen måste Distributörer skicka in information om alla skriftliga säljhjälpmedel, system för identifiering av potentiella kunder, reklammaterial, annonser och annan litteratur till Företaget för godkännande på [compliance@itworksglobal.com](mailto:compliance@itworksglobal.com). Såvida Distributören inte erhåller ett specifikt, skriftligt, godkännande för användning av sådana verktyg ska begäran anses avslagen. Självständigt skapade webbplatser är inte tillåtna, såvida det inte godkänts av Företaget.

It Works! tillåter inte att Distributörer säljer säljhjälpmedel till andra It Works!-distributörer. Därför får inte Distributörer som fått tillstånd från It Works! att skapa sina egna säljhjälpmedel sälja sådant material vidare till andra It Works!-distributörer. Distributörer kan göra godkänt material tillgängligt för andra Distributörer kostnadsfritt om de vill, men får inte debitera andra It Works!-distributörer för materialet såvida de inte erhåller uttryckligt och skriftligt godkännande från Företaget. Distributörer är förbjudna att återge eller kopiera skrivna dokument eller marknadsföringsmaterial, filmer eller ljudupptagningar som är identiska eller vilseledande lika det material som produceras av Företaget.

It Works! förbehåller sig vidare rätten att upphäva godkännanden som gjorts för försäljningsverktyg, marknadsföringsmaterial, annonser eller annan litteratur och Distributörer avstår alla krav på skadestånd eller ersättning som härrör från eller är

relaterade till sådana upphävanden.

### **3.2.2 - Marknadsföring och System för identifiering av potentiella kunder**

a) Alla system måste först skickas till It Works! Efterlevnadsavdelning för att granskas, godkännas och undertecknas av en Företagsledare innan de lämnar testservermiljön.

b) Systemet får endast vidarebefordras till de personer som Distributören personligen registrerat och som sedan kan vidarebefordra det till de personer de i sin tur personligen registrerat.

c) På Double Diamond och högre nivåer måste Distributören erhålla skriftligt tillstånd från sin downline på Diamond och högre nivåer att utöva marknadsföring mot sina egna downlines.

d) Efter det första godkännandet måste Distributören erhålla godkännande för eventuella modifieringar eller ändringar.

e) Systemet får endast använda Företagets standardbildpaket.

f) Inga affiliate-program är tillåtna, t.ex. tjäna €5 för varje person du registrerar eller registrera 2 personer och få ditt system utan kostnad.

g) Systemet får inte göra produkt- eller inkomstanspråk.

### **3.2.3 - Distributörens webbplatser**

Om en Distributör önskar använda en internetsida för att marknadsföra sin verksamhet, kan han eller hon göra det via Företagets program för replikerade webbplatser enbart. Detta program tillåter Distributörer att annonsera på internet och att välja från en mängd olika webbplatsmönster som kan göra webbplatsen mer personlig genom att Distributörens budskap och kontaktinformation läggs till. Dessa webbplatser länkas sömlöst direkt till den officiella It Works!-webbplatsen, vilket ger Distributören en professionell närvaro på internet som godkänts av Företaget. Ingen Distributör får självständigt utforma en

webbplats som använder It Works! namn, logotyper eller produktbeskrivningar eller på annat sätt marknadsför (direkt eller indirekt) It Works! produkter eller It Works!-möjligheten. Inte heller får en Distributör använda sig av "anonyma" annonser på internet som gör produkt- eller inkomstanspråk som i slutändan är förknippade med It Works!-produkter, It Works!-möjligheten eller It Works! Kompensationsplan Användning av andra webbplatser eller webbsidor på internet (inklusive, utan begränsning, auktionswebbplatser som eBay eller Craigslist) för att på något sätt främja försäljning av It Works!-produkter, It Works!-möjligheten eller Kompensationsplanen utgör ett brott mot Avtalet och ger It Works! rätt att säga upp Avtalet med omedelbar verkan. Det kan även resultera i någon av de disciplinära påföljder som anges i Avsnitt 8.1. Se **tillägget Sociala medier och internet i Grundprinciper och rutiner** för en detaljerad diskussion kring Företagspolicy.

#### **3.2.4 - Andra typer av försäljning än Direktförsäljning, t.ex. via bloggar, chattrum, sociala medier, nätauktioner och andra nätforum**

It Works! är ett Företag som bedriver Direktförsäljning och därför avvisar andra försäljningskanaler. I och med detta ska Distributörer inte använda sig av bloggar, chattrum, nätauktioner eller andra nätforum för att sälja It Works! produkter, tjänster eller It Works!-möjligheten. Se **tillägget Sociala medier och internet i Grundprinciper och rutiner** för en detaljerad diskussion kring Företagspolicy.

#### **3.2.5 - Domännamn och e-postadresser**

Förutom vad som uttryckligen anges i dessa Grundprinciper och rutiner får Distributörer inte använda eller försöka registrera något av It Works! varunamn, varumärken, tjänstenamn, tjänstevarumärken, produktnamn, -företagets namn eller någon derivat därav, för någon internet-domän eller någon replikerad webbplats namn. Inte heller får Distributörer införliva eller försöka införliva något av It Works! varunamn, varumärken, tjänstenamn, tjänstevarumärken,

produktnamn, -företagets namn eller någon derivat därav i en elektronisk postadress. Om en Distributör äger eller på annat sätt kontrollerar domännamn eller e-postadresser som rör Företagets verksamhet eller dess produkter och tjänster, förbehåller Företaget sig rätten att kräva att Distributören överför ägandet och kontrollen till Företaget till det belopp som Distributören betalat för dessa domännamn eller e-postadresser.

#### **3.2.6 - Varumärken och upphovsrätt**

It Works! tillåter inte användning av dess handelsnamn, varumärken, mönster och symboler skapade av någon person, inklusive It Works! Distributörer, utan att skriftligt tillstånd erhållits på förhand. Distributörer får inte i försäljnings- eller distributionssyfte producera inspelade Företagsevenemang och -tal utan skriftligt tillstånd från It Works! De får heller inte i försäljningssyfte eller för personligt bruk återge inspelningar av Företagsproducerade audio- eller videopresentationer.

#### **3.2.7 - Medier och medieförfrågningar**

It Works! Oberoende Distributörer har inte behörighet att prata med någon mediekälla, inklusive men inte begränsat till radio, TV, reportrar från tidningar eller tidskrifter och reklambyråer. Distributörerna ska inte försöka svara på frågor från medier angående It Works!, dess produkter eller tjänster, eller sin Oberoende It Works!-verksamhet. Alla förfrågningar från alla typer av medier måste omedelbart hänvisas till It Works! PR-avdelning på [PR@itworksglobal.com](mailto:PR@itworksglobal.com). It Works! granskar så mediehänvisningen och beslutar huruvida vi som Företag ska gå vidare med den. Denna policy är utformad för att säkerställa att korrekt och konsekvent information, samt en tillbörlig bild av oss, tillhandahålls till allmänheten.

Distributörerna får inte använda medier för reklam, distribution eller marknadsföring av It Works! produkter eller It Works!-möjligheten utan skriftligt tillstånd från It Works! PR- eller Efterlevnadsavdelning.



It Works! tillåter inte användning av bilder av kända personer som påstår sig använda It Works! produkter eller anspråk gjorda på bilder som inte är dina egna.

### 3.2.8 - Oönskad e-post

It Works! tillåter inte att distributörer skickar oönskade e-postmeddelanden, om inte sådana e-postmeddelanden uttryckligen bekräftats (opt-in) av mottagaren i förväg och strikt följer gällande lagar och regler. All e-post som skickas av en Distributör som främjar It Works!, It Works!-möjligheten eller It Works! produkter och tjänster måste uppfylla följande:

- a) Det måste finnas en fungerande retur-e-postadress till avsändaren.
- b) Det måste finnas en notis i meddelandet som informerar mottagaren om att han eller hon kan svara på meddelandet via den fungerande retur-e-postadressen för att begära att framtida e-postvärvningar eller -korrespondens inte skickas till honom eller henne (en fungerande "opt out"-notis).
- c) E-postmeddelandet måste innefatta Distributörens postadress (postnummer och ort).
- d) Det måste klart och tydligt framgå i e-postmeddelandet att meddelandet är en annons eller anbudsförfrågan.
- e) Det är förbjudet att använda missvisande ämnesrader och/eller falsk rubrikinformation.
- f) Alla opt out-önskemål eller återkallanden av opt in-behörigheter, oavsett om de mottagits via e-post, vanlig post eller på annat sätt, måste höras. Om en Distributör erhåller en begäran om opt-out från en e-postmottagare måste Distributören vidarebefordra en kopia av denna till Företaget.

It Works! kan periodvis komma att skicka ut kommersiella e-postmeddelandet till Distributörer. Genom att ingå Distributörsavtalet samtycker Distributören till att Företaget skickar ut sådana e-postmeddelanden och att Distributörens

postadress (postnummer och ort) och e-postadress finns tillgängliga i sådana e-postmeddelanden såsom anges ovan. It Works! och Distributörer ska höras om opt out-fordringar som genereras som ett resultat av sådana e-postmeddelanden som skickats ut av Företaget. Distributörer bekräftar att de innehar alla nödvändiga tredjepartsmedgivanden som krävs enligt tillämplig dataskyddslagstiftning för att tillåta marknadsföring i enlighet med Avtalet.

### 3.2.9 - Oönskade faxmeddelanden och telefonsamtal

Utöver vad som anges i detta Avsnitt får Distributörer inte använda eller överföra oönskade faxmeddelanden eller telefonsamtal om inte mottagaren givit sitt samtycke till sådana faxmeddelanden eller samtal (opt-in), eller använda ett automatiskt telefonuppringningssystem i samband med sin It Works!-verksamhet. Begreppet "automatiskt telefonuppringningssystem" innebär utrustning som har kapacitet att: (a) lagra eller framställa telefonnummer som kan ringas med hjälp av en slumpmässig eller sekventiell nummargenerator och (b) att ringa sådana nummer. Benämningen "oönskade fax" betyder överföring via telefonsfax av material eller informationsreklam eller främjande av It Works!, dess produkter, Kompensationsplanen eller någon annan aspekt av Företaget som överförs till någon person. Dessa villkor innefattar inte faxmeddelanden till personer vars uttryckliga samtycke eller tillåtelse har givits.

### 3.2.10 - Tidningsreklam

Vissa Distributörer använder sig av annonser i tidningar för att hitta potentiella kunder. Följande regler gäller: Ingen annons får antyda att ett "jobb" eller en "anställning" finns tillgänglig. Ingen specifik inkomst får utlovas. Annonser får inte innehålla vilseledande fakta eller snedvridningar av Företagets möjlighet eller produktlinje.

### 3.3 - Köp av bonus förbjudet

Att köpa bonusar är strikt och absolut förbjudet. "Bonusköp" innefattar: (a) registrering av personer eller enheter utan vetskap om och/eller utförande av en Oberoende Distributörsansökan och avtal med sådana personer eller enheter (b) bedräglig registrering av en person eller enhet som en Distributör eller Kund (c) registrering eller försök till registrering av obefintliga personer eller enheter som Distributörer eller Kunder ("fantomer") (d) att köpa stora mängder varor eller tjänster som inte rimligen kan används eller återförsäljas inom en månad (e) försök till att korssponsra eller återregistrera en befintlig Kund eller Distributör eller (f) någon annan mekanism eller annat konstgrepp för att kvalificera sig för gradbefordran, incitament, priser, provisioner eller bonus som inte drivs av slutanvändares bona fide produkt- eller tjänsteinköp. En Distributör tillåts göra högst 5 orderöverföringsanmodningar per månad men en total bonusvolymgräns på 1 000 BV utan att det strider mot denna bestämmelse. Beställningen kan endast överföras till en Distributör i den av Distributörens downlines som begärt orderöverföringen. Beställningar kan endast överföras i sin helhet och får endast överföras en gång. En orderöverföring är när en Distributör lägger en beställning i sin egen downline och sedan begär att denna beställning flyttas till en annan Distributörs downline. När en Distributör nått 5 anmodningar för månaden kommer alla nya anmodningar att nekas. Beställningar får inte flyttas till eller från en Trogen eller Privatkund. En Distributör får inte också vara en Trogen kund. Distributörer är förbjudna att lägga beställningar direkt på en annan Distributörs eller Trogen kunds konto med hjälp av sitt eget eller ett förbetalt kreditkort för att göra betalningar eller använda ett annat konto för att skicka varor till sig själva. Alla bonusar, applikatorsbelöningar, produktkrediter och provisioner som intjänats tillhör kontoinnehavaren och kan endast inlösas av kontoinnehavaren.

### 3.4 - Affärsenheter

En enskild näringsidkare, ett företag, ett

delägarskap, ett handelsbolag eller en stiftelse (kollektivt benämnda i detta Avsnitt som en "Affärsverksamhet") kan ansöka om att bli en It Works!-distributör genom att skicka in sitt registreringsbevis, memorandum och bolagsordning, kompanjonsavtal, stiftelsehandlingar eller andra dokument som kan komma att begäras av It Works! (dessa dokument kallas kollektivt "Enhetsdokument") till It Works! tillsammans med en färdigställd Distributörsansökan och avtal. Om en Distributör registrerar sig på nätet måste Enhetsdokumenten skickas in till It Works! inom 30 dagar efter att registreringen på nätet genomförts. (Om de inte inkommer till It Works! inom den 30-dagarsperioden avbryts Distributörsavtalet automatiskt.)

För att förhindra försök att kringgå Avsnitt 3.27 (avseende överlåtelser och tilldelningar för It Works! verksamhet), om ytterligare en partner, aktieägare, medlem eller annan filial till affärsenheten läggs till en affärsenhet måste den ursprungliga sökanden kvarstå som part i den ursprungliga Distributörsansökan och avtalet. Om den ursprungliga Distributören vill avsluta sin relation med Företaget måste han eller hon överlåta eller tilldela sin verksamhet i enlighet med Avsnitt 3.27. Om denna process inte följs skall verksamheten avföras vid den tidpunkt då den ursprungliga Distributören avslutar relationen. Alla bonus- och provisionscheckar skickas till den adress som finns angiven för den ursprungliga Distributören. Observera att de ändringar som är tillåtna enligt denna paragraf *inte* innefattar sponsorskapsändringar. Sponsorskapsändringar behandlas i Avsnitt 3.5 nedan. En administrationsavgift om 369 kr utgår för varje ändring som begärts, vilken måste ingå i den skriftliga begäran och den färdigställda Distributörsansökan och avtalet. Det kan ta upp till trettio (30) dagar efter det att den mottagits av It Works! att behandla din begäran.

#### 3.4.1 - Ändringar av en Affärsenhet

En It Works!-verksamhet kan ändra sin status under samma sponsor från en enskild näringsidkare till ett delägarskap, företag eller en stiftelse, från en typ av enhet till en

annan. En administrationsavgift om 369 kr utgår för varje ändring som begärts, vilken måste ingå i den skriftliga begäran och den färdigställda Distributörsansökan och avtalet. Sådana ändringar träder i kraft när formuläret skickats in, behandlats och godkänts. Utöver detta måste Distributörer som driver sin It Works!-verksamhet via en Affärsenhet informera It Works! om ett tillägg till eller borttagande av tjänstemän, direktörer, aktieägare, chefer, medlemmar eller affärskolleger görs i affärsenheten.

### 3.5 - Byte av sponsor

För att skydda integriteten för alla Marknadsföringsorganisationer och skydda Distributörernas hårda arbete vill It Works! förhindra sponsorskapsändringar. Att skydda sponsorskapsintegriteten är mycket viktigt för alla Distributörer och Marknadsföringsorganisationer för att nå framgång. Följaktligen är en överlåtelse av en It Works!-verksamhet från en sponsor till en annan sällan eller aldrig tillåten.

Begäran om ändring av sponsorskap ska lämnas skriftligen till Efterlevnadsavdelningen och måste inbegripa skälet till överföringen. Överföringar tas endast i övervägande under följande tre omständigheter:

- a) I fall där den nya Distributören sponsras av någon annan än den individ som han eller hon först trodde skulle vara hans eller hennes sponsor kan en Distributör begära att han eller hon överförs till en annan organisation med hela sin marknadsföringsorganisation intakt. Alla överföringsanmodningar där bedrägliga registreringsmetoder påstås förekomma ska utvärderas från fall till fall. Överföringsanmodningar enligt denna policy utvärderas på fall till fall-basis och måste göras inom 60 dagar från registreringsdatum. Distributören som begär ändringen har bevisbördan för att han eller hon placerats under fel sponsor.
- b) I händelse av att ett placeringsfel inträffat under registreringen kan placeringsändringar för Distributörer

eller Trogna kunder färdigställas av den registrerande Distributören via eSuite inom 24 timmar efter registreringen eller vid midnatt CST den sista dagen i månaden, beroende på vilket av detta som infaller först. Placeringsändringar kan inte göras för personer som registrerade sig innan den Trogna kund eller Distributör som de begär att få placeras under registrerade sig. Privatkunder kan inte flyttas. Endast en placeringsändring kan göras för en ny Trogen kund eller Distributör. Av säkerhetsskäl kan förändringar endast begäras av den befintliga Distributören eller den Distributör/Trogna kund som ska flyttas. Vi har inte möjlighet att acceptera tredjepartsandmodningar för dessa ändringar. Eventuella ändringar kommer att behöva verifieras av den Distributör eller Kund som ska flyttas och kommer endast att ske med Företagets godkännande. Ändringar i registreringen av nya Distributörer godkänns inte.

- c) Distributören som söker överföring måste skicka in ett korrekt ifyllt och fullt färdigställt formulär för Överföring av Sponsorskap som inbegriper ett skriftligt godkännande av hans eller hennes omedelbara 5 upline-Distributörer. Fotokopierade och faksimilunderskrifter accepteras inte. Den Distributör som begär en överföring måste betala en avgift om 369 kr för administrations- och databehandling. Om den Distributör som överförs också vill flytta någon av Distributörerna i sin Marknadsföringsorganisation måste varje downline-Distributör också ordna med ett korrekt ifyllt Formulär för Sponsorskapsöverföring och skicka tillbaka det till It Works! tillsammans med förändringsavgiften om 369 kr (dvs. den Distributör som ska överföras och alla Distributörer i hans eller hennes Marknadsföringsorganisation multiplicerat med 369 kr är kostnaden för att flytta en It Works!-verksamhet.) Downline-distributörer flyttas inte med den Distributör som överförs om inte alla

krav i denna paragraf är uppfyllda. Distributörer som ska överföras bör notera att det kan ta upp till trettio (30) dagar efter inkomstdatum av Formuläret för överföring av Sponsorskap för It Works! att behandla och **verifiera** ändringsanmodningarna.

I de fall där lämpliga förfaranden för sponsringsförändring inte har följts, och en marknadsföringsorganisation i den andra verksamheten har utvecklats av en Distributör, förbehåller sig It Works! den exklusiva rätten att besluta om marknadsföringsorganisationens slutliga disposition. Att lösa konflikter om korrekt placering av en downline som har utvecklats inom ramen för en organisation som felaktigt har bytt sponsorer är ofta mycket svårt. Därför **AVSÄGER SIG DISTRIBUTÖRER VARJE ANSPRÅK MOT IT WORKS! SOM AVSER ELLER UPPSTÅR UR IT WORKS! BESLUT OM DISPOSITIONEN FÖR EN MARKNADSFÖRINGSORGANISATION SOM UTVECKLAS UNDER EN ORGANISATION DÄR FELAKTIGT ÄNDRADE SPONSORLED HAR FÖREKOMMIT UTOM I FALL DÄR IT WORKS! HAR ORSAKAT SKADA GENOM ONT UPPSÅT ELLER GROV OAKTSAMHET.**

#### 3.5.1 - Annullering och återansökan

En Distributör får legitimt byta organisation, sponsorskap eller Sponsorer på ledarskapsnivå genom att frivilligt avbryta sin It Works!-verksamhet och förbli inaktiv (*dvs.* inte göra några inköp av It Works!-produkter för återförsäljning, inte bedriva någon försäljning av It Works!-produkter, inte utöva någon sponsring, inte närvara vid It Works!-tillställningar eller medverka i andra typer av It Works!-aktiviteter eller driva någon annan It Works!-verksamhet) under 3 hela kalendermånader. Detta tre månader långa förbud gäller även makar, familjemedlemmar och affärsverksamheter. När de tre månaderna av inaktivitet är över kan den före detta Distributören på nytt ansöka under en ny sponsor; dock kvarstår den före detta Distributörens Marknadsföringsorganisation i det ursprungliga sponsorskapsledet. It Works! kan i undantagsfall överväga att inte driva

igenom den tre månader långa väntetiden. Sådana anmodningar om att undantag görs måste skriftligen skickas in till It Works!.

### 3.6 - Obehöriga fordringar och åtgärder

#### 3.6.1 - Skadeersättning

En Distributör är helt och hållet ansvarig för alla sina verbala och skriftliga uttalanden avseende It Works! produkter, tjänster och Kompensationsplan som inte uttryckligen ingår i officiella It Works!-material. Distributörer samtycker till att gottgöra It Works! och dess direktörer, tjänstemän, anställda och ombud och hålla dem skadelösa från allt ansvar, inklusive domar, civilrättsliga påföljder, återbetalningar, arvoden, domstolskostnader eller förlorad affärsverksamhet som It Works! har ådragit till följd av Distributörens obehöriga representationer eller handlingar. Denna bestämmelse ska fortsätta att äga giltighet efter upphörandet av Distributörsavtalet.

#### 3.6.2 - Produktanspråk

Inga anspråk (inklusive personliga omdömen) på terapeutiska, läkande eller välgörande egenskaper hos produkter som erbjuds av It Works! får göras utöver de som förekommer i officiell It Works!-litteratur. I synnerhet får Distributörer inte göra anspråk på att It Works!-produkter är användbara för läkning, behandling, diagnos, lindring eller förebyggande av någon sjukdom. Sådana påståenden kan uppfattas som medicinska eller läkemedelsanspråk. Sådana påståenden bryter inte bara mot It Works! grundprinciper, det kan även vara så att de bryter mot tillämpliga lagar och regler, inklusive EU-direktiv 2001/83/EC såsom det ändrats genom EU-direktiv 2004/27/EC och EU-direktiv 2004/24/EC. Företagets produkter får endast marknadsföras och användas enligt specifikationerna på etiketten, vid den angivna dosen. Såvida inte texten på etiketten inte uttryckligen anger att produkten är lämplig för barn ska Företagets produkter endast användas av vuxna.

Offentliga före och efter-bilder måste vara antingen personliga eller godkända av Företaget innan de läggs upp. Skicka dem till [testimonials@itworksglobal.com](mailto:testimonials@itworksglobal.com).

### 3.6.3 - Inkomstanspråk

I sin entusiasm att registrera potentiella Distributörer frestas ibland vissa Distributörer att göra inkomst- eller förtjänstpåståenden för att visa hur kraftfull nätverksmarknadsföring är. Detta kan vara missvisande och är kontraproduktivt eftersom nya Distributörer kan bli besvikna mycket snabbt om deras resultat inte är så omfattande eller snabba som resultaten andra har uppnått. Hos It Works! är vi fast övertygade om att It Works! inkomstpötenal är stor nog för att vara mycket attraktiv utan att man måste nämna andra personers förtjänster.

Dessutom är det förbjudet enligt lag att göra icke-genomsynliga eller vilseledande inkomstanspråk. Även om Distributörer kan tro att det är fördelaktigt att tillhandahålla kopior av checkar eller att avslöja sitt eget eller andras resultatet kan sådana metoder få rättsliga följder som negativt kan påverka It Works! och även Distributören som gör anspråket, såviala inte lämpliga upplysningar som krävs enligt lag också lämnas, samtidigt med inkomst- eller resultatanspråket. Då It Works! Distributörer inte har de uppgifter som är nödvändiga för att uppfylla de rättsliga kraven för att kunna göra påståenden om inkomst får de, när de presenterar eller diskuterar It Works!-möjligheten eller Kompensationsplanen för/till en blivande Distributör, inte göra inkomstprognoser, inkomstpåståenden eller avslöja sin inkomst från It Works! (inklusive visa upp checkar, kopior av checkar, kontoutdrag eller skatteinformation).

### 3.6.4 - Före och efter-bilder

It Works! rekommenderar att man använder före och efter-bilder som godkänts av It Works! och som finns att tillgå på It Works! Företags Facebook-sida och i ditt back office. Dessa före och efter-bilder har godkänts på förhand för användning och innefattar tillämpliga friskrivningsklausuler.

I händelse av att du inte använder Företagets före och efter-bilder måste användningen av andra före och efter-bilder för Facebook och liknande sociala

medieändamål antingen vara dina egna personliga bilder eller så måste du ha skriftligt tillstånd för att använda bilderna från den person som förkommer på bilden. På begäran ska detta skriftliga tillstånd tillhandahållas Efterlevnadsavdelningen, och bör anföra följande:

**Jag ger uttryckligen mitt samtycke till att [infoga Distributörens namn] använder sig av mina före och efter-bilder för annonserings- och marknadsföringsändamål. Jag förstår och samtycker till att dessa bilder kommer att vara offentliga, upplagda på sociala mediewebbplatser och att de sannolikt även kommer att återges av andra som använder dessa webbplatser. Undertecknat av,**

\_\_\_\_\_.

Om du inte har personligt skriftligt tillstånd får du inte lägga upp (eller återge) bilder på Facebook eller andra sociala medier.

Alla före och efter-bilder måste uppfylla företagets varumärkesnormer och omfattar eventuellt inte nakenhet eller olämpligt innehåll som kan anses stötande eller kränkande för andra. Bilder måste vara faktiska bilder (ingen photo shopping eller andra förändringar tillåts) och bör ge information om tiden som gått mellan de tillfällen bilderna togs. Före och efter-bilderna måste innehålla denna ansvarsfriskrivning: *"Individuella resultat kan och kommer att variera. Dessa produktomdömen är inte nödvändigtvis representativa för alla personer som använder våra produkter. Alla deltagare som givit sitt omdöme har genomgått ett fullständigt hälsoprogram som innefattar Ultimate Body Applicator, kosttillskott från It Works!, fysisk aktivitet och en rimlig kost. Dessa omdömen är inte avsedda att göra gällande att dessa produkter kan användas i syfte att diagnostisera, behandla, bota eller förebygga sjukdom. Dessa påståenden har inte bevisats i kliniska studier eller utvärderats av någon tillsynsmyndighet.*

För icke-Facebook och annan annonserings- och marknadsföringsanvändning av före och efter-bilder, se Avsnitt 3.2.7 för specifika godkännandeförfaranden som måste följas.

Vi uppmanar Distributörer att berätta för oss hur It Works!-möjligheten har förändrat deras liv genom att skicka in bilder och berättelser för eventuell framtida användning i Företagets marknadsföringsmaterial. Personen på bilden måste skicka ett e-postmeddelande till testimonials@itworksglobal.com som innehåller följande information:

- Originalbilderna
- Tiden som gått mellan de tillfällena bilderna togs
- Produkterna som använts
- En rad i meddelandet "Jag [infoga namn] ger It Works! mitt fulla medgivande att använda denna berättelse/dessa bilder i marknadsföringssyfte."

### 3.6.5 - Revisionsförklaring

It Works! företagsetiska normer tvingar oss att agera på ett sätt som inte bara krävs enligt lag men som också är absolut bästa affärspraxis. För detta ändamål har vi utvecklat It Works! Revisionsförklaring (Income Disclosure Statement, IDS). It Works! IDS är utformad för att förmedla sanningsenlig, aktuell och fullständig information om It Works!-distributörers inkomst. För att uppnå detta mål ska ett exemplar av IDS visas för alla blivande Distributörer.

En kopia av IDS måste visas för en blivande Distributör (någon som inte är del av ett befintligt It Works! Distributörsavtal) varje gång Kompensationsplanen presenteras eller diskuteras och när någon typ av inkomst- eller förtjänstanspråk görs.

Begreppen "inkomstanspråk" och/eller "förtjänstframställning" (kollektivt "inkomstanspråket") innefattar: (1) påståenden om genomsnittliga inkomster (2) påståenden om icke-genomsnittliga inkomster (3) påståenden om förtjänstintervaller (4) inkomstomdömen, (5) livsstilsanspråk och (6) hypotetiska anspråk. Exempel på "påståenden om icke-genomsnittliga förtjänster" innefattar: "Vår främsta Distributör tjänade XXX dollar förra året" eller "Vår genomsnittliga (*grad*) tjänar

XXX per månad." Ett exempel på ett "påstående om förtjänstintervaller" är "Månadsinkomsten för (*grad*) är XXX på den lägre delen av skalan och YYY på den högre."

Ett livsstilsanspråk omfattar vanligtvis påståenden (eller bilder) som innefattar stora bostäder, lyxbilar, exotiska semestrar eller andra föremål som tyder på eller vittnar om förmögenhet. De består också av referenser till hur man förverkligar sina drömmar och får allt man alltid velat ha, vilka formuleras som "möjligheter", "möjlighet" eller "chanser." Påståenden som "Min It Works!-inkomst överskred min lön efter sex månader i branschen", eller "Vår It Works!-verksamhet har gjort det möjligt för min fru att sluta jobba och vara mamma på heltid" faller också inom området "livsstilsanspråk".

Ett hypotetiskt inkomstanspråk föreligger när du försöker förklara hur Kompensationsplanen fungerar med hjälp av ett hypotetiskt exempel. Vissa antaganden görs om: (1) antalet sponsrade Distributörer (2) antalet downline-distributörer (3) genomsnittlig produktvolym per Distributör och (4) organisationens totala volym. Att köra dessa antaganden genom Kompensationsplanen ger inkomstsiffror som utgör inkomstanspråk.

Vid alla icke-offentliga möten (t.ex. ett möte i hemmet mellan två personer, oavsett plats), med en blivande Distributör där Kompensationsplanen diskuteras eller någon annan typ av inkomstanspråk görs måste du förse den blivande Distributören med ett exemplar av IDS. Vid ett möte som är öppet för allmänheten där Kompensationsplanen diskuteras eller någon typ av anspråk görs måste du förse alla blivande Distributörer med ett exemplar av IDS och du måste också förevisa minst ett exemplar (100-150 cm stor affischtafla) längst fram i rummet i närheten av presentatören. Vid möten där någon typ av videoskärm (t.ex. bildskärm, TV, projektor, osv.) används måste en bild från IDS visas kontinuerligt under hela diskussionen om Kompensationsplanen eller vid syftning till ett inkomstanspråk.

Kopior av IDS kan skrivas ut eller laddas ner utan kostnad från Företagets webbplats på [www.mylt Works!.com/IDS](http://www.mylt Works!.com/IDS)

### 3.7 - Kommersiella försäljningsställen

I allmänhet får Distributörer inte sälja It Works!-produkter från ett kommersiellt försäljningsställe och inte heller får de förevisa eller sälja It Works!-produkter eller -litteratur i någon detaljhandelsinrättning. Undantaget från denna regel avser försäljning i tjänsteinrättningar där typen av verksamhet är att serva kunderna och inga konkurrerande produkter säljs av inrättningen. Dessa typer av verksamheter innefattar men är inte begränsade till frisörsalonger, läkarmottagningar och gym. Försäljningen av produkter i dessa inrättningar måste utföras av en Distributör så att den blivande Distributören presenteras för produkterna och möjligheten på samma sätt som skulle ha skett om de hade träffats utanför detaljhandelsinrättningen. Endast Företagsproducerad(e) litteratur, banderoller och skyltar kan användas och får förevisas på en hylla, disk, eller en vägg för sig själv(a). Inga produkter får förevisas öppet från en hylla som avser detaljhandelsförsäljning. Företagsprodukter får inte omklassificeras på något sätt och alla Företagets varumärken måste förevisas. Ingen Företagsprodukt får marknadsföras som en generisk produkt eller tjänst.

### 3.8 - Mässor, utställningar och andra säljforum

Distributörer får förevisa och/eller sälja It Works!-produkter på mässor och professionella utställningar i de länder där It Works! officiellt har affärsverksamhet. Företagets policy är att godkänna endast en It Works!-verksamhet per evenemang. Företaget rekommenderar att man registrerar sig under namnet Ultimate Body Applicator och frågar om det finns ytterligare registrerade personer med det namnet. It Works! förbehåller sig vidare rätten att förvägra tillstånd att delta på någon funktion som det inte anser är ett lämpligt forum för att främja dess produkter, tjänster, eller It Works!-möjligheten. Ingen Distributör får sälja

eller marknadsföra Företagets produkter eller affärsmöjlighet vid bytesträffar, loppmarknader eller garageutförsäljningar då dessa evenemang inte överensstämmer med den professionella bild It Works! vill uppvisa av sig själv. När man medverkar i ett evenemang måste man följa följande riktlinjer för medverkan i tillfälliga försäljningsforum.

- a. Endast en It Works!-monter är tillåten per uppvisning eller evenemang. Det är ditt ansvar att höra dig för hos den evenemangsansvarige och säkerställa att ingen annan Distributör har ingått avtal för en monter innan du gör det.
- b. Endast befintliga It Works! Oberoende Distributörer har tillstånd att ingå avtal om monterutrymme och ställa ut It Works!-produkter. Avtalet ingås mellan den Oberoende Distributören och Evenemangssponsorn. It Works! Global är inte och får inte göras till en del av ett avtal mellan dig och en evenemangsarrangör.
- c. Du måste även skriva i avtalet, eller i ett brev som medföljer avtalet, att It Works! har en en-monter-per-evenemang-policy och att du, när du informerar den evenemangsansvarige om vår policy, därmed skriftligen ber dem att inte ge andra It Works! Oberoende Distributörer tillstånd att förevisa eller sälja It Works!-produkter.
- d. Företagsprodukter och -möjligheten är de enda produkterna och den enda möjligheten som får erbjudas av Distributören på mässan. Endast marknadsföringsmaterial som producerats och godkänts av Företaget får förevisas och distribueras.

#### 3.8.1 - Lösningar till tvister om dubbelbokning

I händelse av dubbelbokning får den Oberoende Distributören med ett giltigt/undertecknat kontrakt och beviset på betalning från evenemangsföretaget med

det tidigaste datumet medverka i evenemanget om:

- a. Ansökan har fyllts i fullständigt och korrekt i enlighet med It Works! grundprinciper och
- b. Den andra personen som ansökte kände till att It Works!-montern redan var upptagen och hade betalats för, men anmälde sig ändå.

Alla evenemang följer inte samma regler avseende flera säljare från samma företag vid sina evenemang. Vissa evenemangsansvariga dubbelbokat med flit eftersom deras regler inte begränsar antalet säljare från ett och samma företag. I händelse av att en dubbelbokning görs och båda parter fyllt i sina ansökningar på korrekt sätt och informerat den evenemangsansvarige om Företagets policy att bara tillåta en säljare per evenemang, och var omedvetna om den andra säljaren, finns det fyra alternativ:

1. Båda Distributörerna är överens om att ha varsin monter vid samma evenemang.
2. Be evenemangsarrangören ta bort den andra Distributören från evenemanget. (Detta fungerar bara om du har följt rutinen att skriftligen informera den ansvarige om It Works!-policyen om att bara tillåta en monter per evenemang OCH om han eller hon är villig att samarbeta.)
3. Begära att evenemangsarrangören återbetalar dina pengar. (Även detta fungerar bara om du har följt rutinen att skriftligen informera den ansvarige om It Works!-policyen om att bara tillåta en monter per evenemang.)
4. Diskutera med den andra Distributören för att komma fram till en rättvis överenskommelse om att genomföra evenemanget tillsammans i en enda monter och begära återbetalning från evenemangsarrangören för den andra montern. Om en tvist uppstår mellan dig och en annan Distributör avseende åtaganden vid ett tillfälligt försäljningsforum är det ditt ansvar att först försöka nå en rättvis lösning med den andra Distributören och sedan engagera era respektive uplines för att lösa problemet. Om uplinen inte kan nå en lösning OCH en eller båda berörda Distributörers handlingar inte

överensstämmer med It Works! grundprinciper som anges ovan ska de kontakta It Works! Globala efterlevnadsavdelning för att granska situationen genom att skicka ett e-postmeddelande till Compliance@itworksglobal.com. Inte under några omständigheter är It Works! Global ansvarigt för utgifter som uppkommer i samband med, inklusive men inte begränsat till, monteravgifter, resor, logi, måltider, osv.

### 3.9 - Intressekonflikter

#### 3.9.1 - Icke-värkning

It Works! Distributörer är fria att delta i annan affärsverksamhet inom multilevel- eller nätverksmarknadsföring eller andra marknadsföringsmöjligheter (kollektivt "nätverksmarknadsföring"). Dock får Distributörer under detta Avtal inte, direkt eller indirekt, rekrytera andra It Works!-Distributörer eller Kunder för andra verksamheter som bedriver nätverksmarknadsföring.

Efter annullering av en Distributörs Distributörsavtal och under en period av sex kalendermånader därefter, med undantag för en Distributör som sponsrades personligen av den tidigare Distributören, får en före detta Distributör inte rekrytera någon It Works! Distributör eller Kund för andra verksamheter som bedriver nätverksmarknadsföring. Distributörer och Företaget inser att eftersom nätverksmarknadsföring sker via nätverk av oberoende entreprenörer spridda över hela Europa och internationellt, och verksamheten allmänt bedrivs via internet och telefon, skulle ett försök att snävt begränsa den geografiska omfattningen av denna bestämmelse om icke-värkning göra den helt verkningslös. Därför är Distributörer och It Works! överens om att denna icke-värkningsbestämmelse skall tillämpas på alla marknader där It Works! bedriver verksamhet.

Begreppet "Rekrytera" innebär faktiskt eller försök till sponsorskop, värkningsregistrering, uppmuntran till eller på annat sätt försöka påverka, direkt, indirekt,



eller via en tredje part, en annan It Works!-distributör eller Kund att registrera sig eller medverka i en annan multilevel-, nätverksmarknadsförings- eller direktförsäljningsmöjlighet. De beteenden som beskrivs i föregående mening utgör rekrytering även om Distributörens åtgärder är ett svar på en förfrågan från en annan Distributör eller Trogen kund.

### **3.9.2 - Försäljning av konkurrerande varor eller tjänster**

Under detta avtals löptid får Distributörer inte sälja eller försöka sälja konkurrerande icke-It Works!-program, -produkter eller -tjänster. Alla program, produkter eller tjänster som erbjuds via nätverksmarknadsföring eller multi-level-marknadsföring i samma generiska kategorier som It Works! produkter eller tjänster anses vara konkurrerande, oberoende av skillnader i kostnader, kvalitet eller andra särskiljande faktorer.

### **3.9.3 - Distributörs medverkan i andra direktförsäljningsprogram**

Om en Distributör är engagerad i andra, icke-It Works!, direktförsäljningsprogram är det Distributörens ansvar att säkerställa att hans eller hennes It Works!-verksamhet bedrivs helt separat och väl åtskild från alla andra program Distributören medverkar i. För detta ändamål måste följande iakttas:

- a) Distributören får inte förevisa It Works! reklammaterial, säljhjälpmedel, produkter eller tjänster med eller på samma plats (t.ex. mässor, expo, osv.) som andra, icke-It Works!, reklammaterial, säljhjälpmedel, produkter eller tjänster.
- b) Distributören får inte erbjuda It Works!-möjligheten, -produkter eller -tjänster till presumtiva eller befintliga kunder eller Distributörer i samband med ett/en icke-It Works!-program, -möjlighet, -produkt eller -tjänst.
- c) Distributören får inte erbjuda några icke-It Works!-produkter, -tjänster eller -möjligheten på It Works!-relaterade möten, seminarier eller andra sammankomster. Om It Works!-mötet hålls per telefon eller via internet ska

icke-It Works!-möten för konkurrerande produkter/tjänster hållas minst två timmar före eller efter It Works!-mötet på ett annat konferenstelefonnummer eller webbadress än vad som användes till It Works!-mötet.

### **3.9.4 - Downline-verksamhetsrapporter (genealogi)**

Downline-verksamhetsrapporter finns tillgängliga för Distributörens åtkomst och påseende på Företagets back office på Distributörens replikerade It Works!-webbplats. Åtkomsten till de elektroniska Downline-verksamhetsrapporterna är lösenordsskyddad. **Alla Downline-verksamhetsrapporter och den information som finns däri är konfidentiella och utgör patentskyddad information och affärshemligheter som tillhör It Works!.** Downline-verksamhetsrapporter tillhandahålls till Distributörer i största förtroende och görs tillgängliga för Distributörer för det enda syftet att erbjuda Distributörer stöd i deras arbete med sina respektive marknadsföringsorganisationer under utvecklingen av deras It Works!-verksamhet. Distributörer ska använda sina Downline-verksamhetsrapporter för att stödja, motivera och utbilda sin downline-distributörer. Distributören och It Works! är överens om att It Works! inte skulle tillhandahålla Downline-verksamhetsrapporterna till Distributören om det inte vore för förekomsten av detta avtal om sekretess och tystnadsplikt. En Distributör får inte för egen räkning eller på uppdrag av någon annan person, annat handelsbolag, annan förening, annat företag eller annan enhet:

- a) Direkt eller indirekt använda eller avslöja någon information som förekommer i Downline-verksamhetsrapporten eller någon tredje parts back office
- b) Direkt eller indirekt avslöja lösenordet eller annan åtkomstkod till sitt back office.
- c) Använda informationen i Downline-verksamhetsrapporten eller back

office för att konkurrera med It Works! eller av något annat skäl än att främja eller stödja sin It Works!-verksamhet eller

- d) Rekrytera eller värva någon Distributör som nämns i en Downline-verksamhetsrapport eller i back office, eller på något sätt försöka påverka eller förmå någon Distributör eller Kund att förändra sin affärsrelation med It Works!.

Vid uppmaning från Företaget ska nuvarande eller tidigare Distributörer återlämna originalet och alla kopior av Downline-verksamhetsrapporterna eller annan information till Företaget.

### 3.10 - Inriktning på andra direktförsäljare

It Works! har inte överseende med att Distributörer specifikt eller medvetet inriktar säljare från andra direktförsäljningsföretag på att sälja It Works!-produkter eller på att bli Distributörer för It Works!. Inte heller har It Works! överseende med Distributörens värvning eller uppmuntran av medlemmarna i andra direktförsäljningsföretags säljkårer till att bryta mot villkoren i sina avtal med sådana företag. Om Distributörer deltar i dylika aktiviteter finns det risk för att de blir stämda av det andra direktförsäljningsföretaget. Om någon process, skiljedom eller medling, som gör gällande att han eller hon bedriver olämpliga rekryteringsaktiviteter med ett företags säljkår eller dess Kunder, väcks mot en Distributör betalar It Works! inte någon av Distributörens försvarskostnader eller advokatarvoden och inte heller gottgör It Works! Distributören för någon dom, något utlåtande eller någon förlikning.

### 3.11 - Korssponsring

Faktisk eller försök till korssponsring är strängt förbjudet. "Korssponsring" definieras som registrering av en enskild person eller ett enskilt företag som redan har ett aktuellt Kund- eller Distributörsavtal med It Works! eller som har haft ett sådant avtal under de föregående sex kalendermånaderna, inom ett annat led av sponsorskap eller sponsorer på ledarskapsnivå. Användningen av en

makes eller släktings namn, handelsnamn, vedertagna namn, tagna namn, företag, delägarskap, stiftelser, ID-nummer, fiktiva personnummer, någon uppbyggd person eller annat konstgrepp för att kringgå denna policy är förbjuden. Distributörerna ska inte förnedra, väcka misstro mot eller förtala andra It Works!-distributörer i ett försök att locka dem till att bli en del av den första Distributörens Marknadsföringsorganisation. Denna policy ska inte förbjuda överlåtelse av en It Works!-verksamhet i enlighet med Avsnitt 3.27.

Om någon ertappas med att utöva korssponsring måste Företaget omedelbart göras uppmärksam på detta. It Works! kan vidta disciplinära åtgärder mot den Distributör som förändrade organisationer och/eller de Distributörer som uppmuntrade till eller medverkade till korssponsring. It Works! kan också flytta hela eller delar av den skyldiga Distributörens Marknadsföringsorganisation till hans eller hennes ursprungliga marknadsföringsorganisation om Företaget anser att det är rättvist och genomförbart att göra på det sättet. Men It Works! har ingen skyldighet att flytta den korssponsrade Distributörens Marknadsföringsorganisation och organisationens slutgiltiga disposition förblir föremål för It Works! bestämmanderätt. **Distributörer avstår från alla krav och orsaker till att föra talan mot It Works! som härrör från eller förekommer i samband med den korssponsrade Distributörens marknadsföringsorganisations disposition.**

### 3.12 - Fel och frågor

Distributörer måste informera Företaget inom 10 dagar efter följande månadsskifte om de anser att en volym och/eller en grad är felaktig. Om en Distributör anser, efter att ha verifierat grad och volym, att fel har begåtts avseende provisioner och bonusar måste Distributören meddela It Works! skriftligen inom 60 dagar från datumet för det påstådda felet eller den påstådda händelsen. It Works! är inte ansvarigt för eventuella fel, försummelse eller problem som inte rapporterats till Företaget efter dessa datum.

### **3.13 - Myndighets godkännande eller erkännande**

Varken statliga tillsynsmyndigheter eller tjänstemän godkänner eller erkänner några direktförsäljnings- eller nätverksmarknadsföringsföretag eller -program. Därför ska Distributörer inte hävda eller antyda att It Works! eller dess Kompensationsplan har "godkänts", "erkänts" eller på annat sätt sanktionerats av någon statlig myndighet.

### **3.14 - Hålla inne anmälningar eller beställningar**

Distributörerna får inte manipulera registreringen av nya sökande och köp av produkter. Alla Distributörsanmälningar och avtal och beställningar ska skickas till It Works! inom 72 timmar från den tidpunkt de undertecknades av en Distributör respektive lades av en Kund. Eventuella ändringar som görs av volymplaceringen ska ha avslutats inom 24 timmar efter att beställningen lagts.

### **3.15 - Identifikation**

Distributörer får använda giltigt momsregistreringsnummer eller passnummer. Vid registrering utfärdar Företaget ett unikt Identifikationsnummer för Distributörer till Distributören vilket används för att identifiera honom eller henne. Detta nummer används för att lägga beställningar eller spåra provisioner och bonusar.

### **3.16 - Inkomstskatter**

Varje Distributör är ansvarig för inbetalning av moms, inkomstskatt, sociala avgifter, inkomstrelaterad socialförsäkring och andra liknande skatter på inkomst som intjänats som Oberoende Distributör.

### **3.17 - Oberoende Distributörsstatus**

Distributörer är oberoende entreprenörer och inte köpare av en franchise- eller affärsmöjlighet. Avtalet mellan It Works! och dess Distributörer resulterar inte i en arbetsgivare/anställdrelation, en agentur, ett delägarskap eller ett joint venture mellan Företaget och Distributören. Distributörer ska inte behandlas som anställda avseende tillhandahållande av tjänster eller för

inkomstskattsändamål. Alla distributörer är ansvariga för att betala inkomstskatt på all inkomst som intjänats av dem som Distributörer i Företaget. Distributören har ingen befogenhet (uttrycklig eller underförstådd), att ålägga Företaget bindande skyldigheter. Varje Distributör ska fastställa sina egna mål, timmar och försäljningsmetoder, förutsatt att han eller hon uppfyller villkoren i Distributörsavtalet, dessa Grundprinciper och rutiner och gällande lagar.

Namnet It Works! och andra namn som kan antas av It Works! är patentskyddade varunamn, varumärken och tjänstemärken som tillhör It Works!. Som sådana är dessa märken av stort värde för It Works! och tillhandahålls till Distributörer så att de kan använda sig av dem på ett sätt som uttryckligen godkänts av It Works! och endast så länge som Distributören förblir en Distributör enligt detta Avtal. Användning av It Works! namn på föremål som inte producerats eller godkänts av Företaget är förbjuden.

[Distributörens namn] Oberoende It Works!-distributör

Alla Distributörer får kalla sig själva "Oberoende It Works!- Distributör" i de rosa eller gula sidorna i telefonkatalogen under sitt eget namn. Ingen Distributör får sätta in en annons i telefonkatalogens annonsdel med hjälp av It Works! namn eller logotyp. Distributörer får inte svara i telefon genom att säga "It Works!", "It Works! Affärsverksamhet", eller på något annat sätt som kan leda till att den som ringer tror att han eller hon har nått It Works! huvudkontor.

### **3.18 - Försäkring**

Det kan vara så att du vill ordna försäkringsskydd för din verksamhet. Din hemförsäkring kanske inte täcker arbetsrelaterade skador eller stöld av eller skada på lager eller affärsutrustning. Kontakta ditt försäkringsbolag om du har frågor för att säkerställa att din verksamhet skyddas på rätt sätt. Detta kan ofta

åstadkommas med att en "verksamhetsförsäkring" ansluts till din nuvarande hemförsäkring. Företaget innehar produktansvarsförsäkring för alla sina produkter. En kopia på formuläret Försäkring för säljare finns tillgängligt på din eSuite i Formuläravsnittet under Dokument-fliken. Om det evenemang du medverkar i kräver en namngiven försäkringsleverantör bör du överväga att fylla i ett skuldcertifikat för försäkring som kan innefatta: datum för evenemanget, alla namn som ska försäkras, evenemangsarrangörens namn och adress och adressen där evenemanget hålls. När formuläret Försäkring för säljare färdigställts av Företaget skickas det via e-post till den Distributör som skickade in formuläret. Säkerställ att du skickar in formuläret senast 10 arbetsdagar innan evenemanget ska äga rum.

### **3.19 - Internationell marknadsföring**

På grund av kritiska juridiska och skattemässiga överväganden, måste It Works! begränsa återförsäljning av It Works!-produkter och -tjänster, samt presentationer av It Works!-företaget till blivande Kunder och Distributörer i de länder som Företaget har meddelat är officiellt öppna för affärsverksamhet. Att tillåta att några Distributörer bedriver verksamhet på marknader som ännu inte öppnats av It Works! skulle strida mot konceptet att ge Distributör lika möjligheter att expandera internationellt.

Således är distributörer auktoriserade att sälja It Works!-produkter och -tjänster och registrera Kunder eller Distributörer endast i de länder där It Works! har tillstånd att bedriva verksamhet, såsom tillkännages i den officiella Företagslitteraturen. It Works! produkter eller säljhjälpmedel får inte skickas till eller säljas i vilket land som helst. Distributörer får sälja, skänka, överföra eller distribuera It Works!-produkter eller säljhjälpmedel endast i det land där Företaget har tillstånd att bedriva verksamhet. Dessutom får ingen Distributör, i något otillåtet land: (a) utöva försäljning, registrering eller hålla utbildningsmöten (b) registrera eller försöka registrera potentiella

Kunder eller Distributörer eller (c) bedriva någon annan verksamhet i syfte att sälja It Works!-produkter, inrätta en marknadsföringsorganisation eller marknadsföra It Works!-möjligheten förrän detta har godkänts av Företaget. Den som ertappas med att registrera en Kund eller Distributör i ett land som inte uttryckligen godkänts av It Works! åläggs en straffavgift på 1.045 kr per registrering och böter på minst 10.450 kr. Alla provisioner från en gren som verkar i ett icke-godkänt land ska omfattas av återbetalning och den gren som registrerats i strid med reglerna ska annulleras. Alla Kunder eller Distributörer som registrerats i strid med denna bestämmelse ska avslutas.

### **3.20 - Lagerbelastning**

Distributörer ska aldrig köpa fler produkter än vad de rimligen kan sälja till privatkunder under en månad och ska inte påverka eller försöka påverka någon annan Distributör till att köpa fler produkter än vad de rimligen kan sälja till privatkunder under en månad. Företagets primära uppgift är att sälja produkter till den förbrukande allmänheten. Företaget inser och medger att dess Distributörer kan komma att vilja köpa produkter för personligt eller familjebruk i rimliga mängder.

### **3.21 - Efterlevnad av lagar**

Distributörer ska följa alla tillämpliga rättsliga villkor när de bedriver sin verksamhet. Många länder har lagar som reglerar villkoren för vissa hembaserade företag. I vissa fall är dessa lagar inte tillämpliga på Distributörer på grund av deras verksamhets särart. Dock bör Distributörer åttlyda de lagar som deras verksamhet omfattas av. Om en statlig tjänsteman informerar en Distributör om att hans eller hennes verksamhet bedrivs på ett sätt som strider mot gällande lag ska Distributören vara artig och samarbetsvillig, och vi uppmantrar Distributören till att skicka en kopia av korrespondensen till It Works! Efterlevnadsavdelning.

### **3.22 - Minderåriga**

En person som anses som minderårig i sitt

hemland får inte bli It Works!-distributör. Distributörerna får inte registrera eller rekrytera minderåriga till It Works!-programmet.

### **3.23 - En It Works!- verksamhet per Distributör och hushåll**

En Distributör får driva eller ha en ägarandel, rättslig eller rättvis, som en enskild firma, delägare, aktieägare, förvaltare eller förmånstagare, i endast en It Works!-verksamhet. Ingen enskild person får ha, driva eller ta emot ersättning från mer än en It Works!-verksamhet. Personer som ingår i samma familjeenhet får inte ansluta till eller uttrycka intresse för mer än en It Works!-verksamhet. En "familjeenhet" definieras som äkta makar och barn som bor på eller bedriver affärsverksamhet på samma adress. För att tillmötesgå Distributörer tillåter Företaget 2 Distributörskonton per hushåll förutsatt att olika personnummer (eller motsvarande) är registrerade och att verksamheterna drivs separat. Därför tillåts makar att ha separata konton, men en av makarna måste placeras direkt under den andra då de inte får driva verksamhet på separata grenar. Befintliga Distributörer med flera konton kan omfattas av en skyddsklausul eller bli ombedda att konsolidera sina konton efter Företagets eget gottfinnande.

### **3.24 - Åtgärder från hushållsmedlemmar eller anslutna individer**

Om en medlem av en Distributörs hushåll bedriver någon verksamhet som om den utfördes av Distributören skulle bryta mot någon bestämmelse i avtalet, anses en sådan aktivitet vara ett brott begånget av Distributören och It Works! kan i dessa fall vidta disciplinära åtgärder mot Distributören i enlighet med dessa Grundprinciper och rutiner. Om en Distributör sägs upp utan förvarning på grund av brott mot Avtalet kan ingen medlem av hans eller hennes hushåll bli en del av Företaget utan skriftligt tillstånd från It Works!. Om någon enskild person som på något sätt förknippas med ett aktiebolag, handelsbolag eller annan juridisk person (gemensamt "ansluten individ") bryter mot Avtalet, anses en sådan åtgärd från

enhetens sida utgöra ett brott och It Works! kan i sådana fall vidta disciplinära åtgärder mot enheten.

### **3.25 - Begäran om uppgifter**

Med undantag för revisionshandlingar eller i fråga om en begäran om utövande om rätten till tillgång enligt tillämpliga dataskyddslagar, debiteras varje begäran från en Distributör om kopior på fakturor, program, Downline-verksamhetsrapporter eller andra uppgifter med en avgift på 11 kr per sida eller kopia. Denna avgift täcker kostnaden för utskick och den tid som krävs för att göra efterforskningar i dokument och ta kopior på uppgifterna.

### **3.26 - Nybildningen av marknadsföringsorganisationen**

När en vakans uppstår i en marknadsföringsorganisation på grund av upphörandet av en It Works!-verksamhet, flyttas ingen Distributör uppåt, men volymen komprimeras i provisionssyfte. Se Kompensationsplanen för ytterligare information.

### **3.27 - Försäljning, överlåtelse eller tilldelning av en It Works!- verksamhet**

Trots att en It Works!-verksamhet är en privatägd verksamhet som drivs av en oberoende entreprenör är försäljningen, överlåtelsen eller tilldelningen av en It Works!-verksamhet föremål för vissa begränsningar. Om en Distributör vill sälja sin It Works!-verksamhet måste följande kriterier vara uppfyllda:

- a) Skyddet av det befintliga sponsorskapsledet måste alltid bevaras så att It Works!-verksamheten fortsätter att drivas i samma sponsorskapsled.
- b) Köparen eller förvärvaren måste bli en kvalificerad It Works! -distributör. Om köparen är en aktiv It Works!-distributör måste han eller hon först avsluta sin It Works!-verksamhet och vänta i tre kalendermånader innan han eller hon kan köpa in sig i en annan It Works!-verksamhet.
- c) Innan försäljningen, överlåtelsen eller

tilldelningen kan slutföras och godkännas av It Works! måste alla skuldförbindelser som den säljande Distributören har med It Works! ha avslutats på ett tillfredsställande sätt.

- d) Den säljande Distributören måste ha ett gott anseende och inte befinna sig i strid med något av villkoren i Avtalet för att vara berättigad till att sälja, överlåta eller upplåta sin It Works!-verksamhet.
- e) Företaget förbehåller sig rätten att först av alla göra anspråk på att få köpa verksamheten till samma pris som överenskommits med köparen.

Innan han eller hon avyttrar sin It Works!-verksamhet måste den säljande Distributören informera It Works! Efterlevnadsavdelning om sin avsikt att sälja sin It Works!-verksamhet. Efter fullständigt verkställande av Köpe- och försäljningsavtalet ska parterna lämna in en kopia till Efterlevnadsavdelningen för granskning. It Works! förbehåller sig rätten att begära ytterligare dokumentation som kan vara nödvändig för att analysera transaktionen mellan köparen och säljaren. Efterlevnadsavdelningen godkänner eller avvisar försäljningen, överlåtelsen eller tilldelningen efter eget gottfinnande inom 30 dagar från att den erhållit all nödvändig dokumentation från parterna.

Om parterna inte lyckas få Företagets godkännande för transaktionen ska överlåtelsen förklaras ogiltig i enlighet med Företagets alternativ. Köparen av Distributörens verksamhet övertar Distributörens skyldigheter och ställning. En Distributör som säljer sin verksamhet är inte berättigad till att återkomma som en It Works!-distributör under en period av minst tre hela kalendermånader från försäljningsdatum.

En hanteringsavgift om 2.060 kr utgår vid försäljning, överlåtelse eller tilldelning av en It Works!-verksamhet. Inga förändringar i sponsorskapsleden kan resultera från försäljning eller överlåtelse av en It Works!-verksamhet.

### **3.28 - Uppdelning av en It Works!-verksamhet**

It Works! Distributörer driver ibland sina It Works!-verksamheter som ett delägarskap mellan makar, vanliga delägarskap, företag eller stiftelser. Vid de tillfällen äktenskap avslutas på grund av t.ex. skilsmässa eller ett företag eller delägarskap (de två sistnämnda enheterna benämns här kollektivt som "enheter") upplöses, måste åtgärder vidtas för att säkerställa att denna separation eller uppdelning av verksamheten sker på så sätt att den inte har en negativ inverkan på intressen och inkomster för andra verksamheter uppåt eller neråt i sponsorskapsledet. Om de parter som separerar misslyckas med att utan dröjsmål se till andra Distributörens och Företagets intressen kan It Works! komma att avbryta Distributörsavtalet.

Under skilsmässan, hemskillnaden eller upplösningsprocessen måste parterna anamma någon av följande metoder för driften av verksamheten:

- a) En av parterna får, med den andras samtycke, driva It Works!-verksamheten i enlighet med en skriftligt tilldelning, varvid de(n) överlåtande maken, aktieägarna, delägaren eller förvaltarna auktoriserar It Works! att förhandla direkt och uteslutande med den andra maken, icke-överlåtande aktieägaren, delägaren eller förvaltaren.
- b) Parterna kan fortsätta att driva It Works!-verksamheten tillsammans på en "business-as-usual"-basis, varpå all ersättning som betalas av It Works! betalas enligt det status quo som rådde innan ansökan om skilsmässa gjordes eller upplösningsförfarandet inleddes. Detta är standardförfarandet om parterna inte kommer överens om det format som anges ovan.

Under inga omständigheter går det att dela upp en Marknadsföringsorganisation

som ägs av makar som ligger i skilsmässa eller en verksamhet som håller på att upplösas. På liknande sätt kommer It Works! under inga omständigheter att dela upp provisions- och bonusutbetalningar mellan makar som ska skiljas eller enheter som är under upplösning. It Works! erkänner endast en Marknadsföringsorganisation och utfärdar endast en provisionsutbetalning per It Works!-enhet per provisionscykel. Provisionsutbetalningar utfärdas alltid till samma individ eller enhet. I händelse av att parterna i en skilsmässa, hemskillnad eller ett upplösningsförfarande inte lyckats lösa en tvist om upplägg för provisioner och verksamhetsägande vid den tidpunkt som fastställs av Företaget får Distributörsavtalet sägas upp efter It Works! eget gottfinnande.

Om en före detta make helt avstår från alla rättigheter till It Works!-verksamheten efter en skilsmässa är han eller hon därefter fri att registrera sig under valfri sponsor utan att vänta tre kalendermånader. När verksamhetsenheter upplöses måste den tidigare delägaren, aktieägaren, medlemmen eller annan enhetsfilial som behåller ett intresse i verksamheten vänta tre kalendermånader från det datum den slutgiltiga upplösningen ägde rum innan han eller hon registrerar sig som Distributör på nytt. I båda fallen ska den före detta maken eller verksamhetspartnern inte ha någon rätt till eventuella Distributörer eller Privatkunder i deras tidigare organisation. Han eller hon måste utveckla nya affärer på samma sätt som vilken annan ny Distributör som helst.

### **3.29 - Sponsring**

Alla aktiva Distributörer med ett gott anseende har rätt att sponsra och registrera andra in i It Works!. Varje blivande Kund eller Distributör har den grundläggande rätten att välja sin egen Sponsor. Om två Distributörer gör anspråk på att vara Sponsor för samma nya Distributör eller Kund ska Företaget betrakta den första ansökningen de erhållit som gällande.

### **3.30 - Successionsordning**

Vid en Distributörs död eller arbetsförmåga tillfaller hans eller hennes

verksamhet hans eller hennes dödsbo. Lämplig juridisk dokumentation ska lämnas in till Företaget för att säkerställa att överlåtelsen görs till rätt mottagare. En Distributör bör rådfråga en advokat eller jurist i sin domsrett om hjälp med upprätta ett testamente eller annan notariatshandling. Närhelst en It Works!-verksamhet överläts genom testamente eller annan notariatshandling erhåller mottagaren rätt att samla alla bonusar och provisioner till den avlidne Distributörens Marknadsföringsorganisation förutsatt att följande kvalifikationer uppfylls. Mottagarna måste:

- a) Upprätta och verkställa ett Distributörsavtal
- b) Följa villkoren och bestämmelserna i Avtalet och
- c) Uppfylla alla kvalifikationer för den avlidnes Distributörsstatus.

Betalning av bonus och provision från en It Works!-verksamhet som överlåtits på det sätt som beskrivs i detta Avsnitt görs i en enda utbetalning till mottagarna. Mottagarna måste förse It Works! med en "registeradress" dit alla bonus- och provisionscheckar skickas. It Works! utfärdar alla bonus- och provisionsutbetalningar till verksamhetsenheten.

### **3.31 - Överlåtelse vid en Distributörs död**

För att effektuera en testamentsöverföring av en It Works!-verksamhet har den personliga representanten eller annan person laglig rätt att realisera den avlidnes kvarlåtenskap. Distributören måste tillhandahålla all nödvändig dokumentation (Beviljat avtal för representation eller Arvsintyg eller annat bevis på att man har äganderätt till egendomen) för att utse en efterträdare eller fastställa efterträdarens rätt till den avlidnes It Works!-verksamhet. Mottagaren måste fylla i och verkställa ett Distributörsavtal och uppfylla övriga krav som anges i Avsnitt 3.30.

### **3.32 - Överlåtelse vid Distributörs förlorade arbetsförmåga**

För att effektuera en överlåtelse av en It

Works!-verksamhet på grund av förlorad arbetsförmåga måste den arbetsförmögna Distributörens advokat eller representant tillhandahålla alla nödvändiga handlingar för att fastställa advokatens eller representantens rätt att föra talan för Distributörens It Works!-verksamhet. Advokaten eller representanten måste, å Distributörens vägnar, fylla i och verkställa ett Distributörsavtal och uppfylla övriga krav som anges i Avsnitt 3.30.

### **3.33 - Telemarketing-tekniker**

Distributörerna får inte bedriva telemarketing i sin It Works!-verksamhet. Begreppet "telemarketing" innebär att ett eller flera telefonsamtal görs till en person eller enhet för att få till stånd köp av en It Works!-produkt eller -tjänst eller för att rekrytera honom eller henne till It Works!-möjligheten. "Kalla samtal" som görs till presumtiva kunder eller Distributörer och som marknadsför antingen It Works! produkter, tjänster eller It Works!-möjligheten utgör telemarketing och är förbjudna. Dock är telefonsamtal som görs till en presumtiv Kund eller Distributör (ett "prospekt") tillåtna i följande situationer.

- a) Om Distributören erhåller ett skriftligt och undertecknat tillstånd (opt-in) från prospektet som ger Distributören rätt att ringa. Tillståndet måste specificera vilket/vilka telefonnummer som Distributören har rätt att ringa.
- b) Vidare ska Distributörer inte använda sig av automatiska telefonuppringningssystem i sin It Works!-verksamhet. Begreppet "automatiskt telefonuppringningssystem" innebär utrustning som har kapacitet att: (a) lagra eller framställa telefonnummer som kan ringas med hjälp av en slumpmässig eller sekventiell nummargenerator och (b) att ringa sådana nummer.

### **3.34 - Back office-tillgång**

It Works! gör Back offices på nätet tillgängliga för sina Distributörer. Back offices ger Distributörer tillgång till konfidentiell och äganderättskyddad information som får användas enbart och uteslutande för utvecklingen av en Distributörs It Works!-verksamhet och för att öka försäljningen av It Works!-produkter. Dock är tillgången till Back office ett privilegium, inte en rättighet. It Works! förbehåller sig rätten att neka Distributören tillgång till Back office efter eget gottfinnande.

## **Avsnitt 4 - DISTRIBUTÖRERS ANSVAR**

### **4.1 - Ändring av kontaktinformation**

För att säkerställa tidsenlig leverans av produkter, hjälpmaterial och provisionsutbetalningar är det av yttersta vikt att It Works! register är aktuella. Gatuadresser krävs för varutransporter. Distributörer som planerar att flytta ska uppdatera sina adress-, e-postadress- och telefonnummeruppgifter via Back office-funktionen på sin replikerade webbplats. För att kunna garantera korrekt leverans måste It Works! informeras om sådana ändringar två veckor innan leveransen ska äga rum.

### **4.2 - Krav på kontinuerlig utveckling**

#### **4.2.1 - Löpande utbildning**

En Distributör som sponsrar en annan Distributör in i It Works! måste utgöra ett bona fide-stöd och en utbildningsfunktion för att säkerställa att hans eller hennes Marknadsföringsorganisation driver sin It Works!-verksamhet på korrekt sätt. Distributörer måste ha löpande kontakt och kommunikation med Distributörerna i sina Marknadsföringsorganisationer. Exempel på sådan kontakt och kommunikation kan innefatta men är inte begränsad till: nyhetsbrev, skriftlig korrespondens, personliga möten, telefonkontakt, röstbrevlåda, e-post och downline-distributörens medverkan i It Works!-möten, utbildningstillfällen och andra evenemang. Upline-distributörer uppmanas att motivera och utbilda nya Distributörer inom It Works! produktkunskap, effektiva säljtekniker, It Works! Kompensationsplan och efterlevnad



av Företagets Grundprinciper och rutiner. Kommunikation med och utbildning av downline-distributörer får dock inte bryta mot Avsnitt 3.2 (avseende utvecklingen av Distributörsproducerade säljhjälpmedel och reklammaterial). Distributörer som står som värd för organisatoriska utbildningssamtal måste göra detta vid tidpunkter som inte sammanfaller med Företagsutbildning eller informationssamtal. Dessa företagssamtal görs för att ge Distributörer information och kunskap om Företaget, produkterna, försäljningstips, Grundprinciper och rutiner och verksamhetsbyggnad och är en integrerad del av utvecklingen av och framgången för Distributörens verksamhet.

Distributörerna uppmanas att övervaka sina downline-distributörer i sina Marknadsföringsorganisationer för att förhindra att de gör felaktiga produkt- eller affärsanspråk eller uppvisar olagligt eller olämpligt beteende.

#### **4.2.2 - Utökat utbildningsansvar**

När Distributörer arbetar sig uppåt genom de olika ledarskapsnivåerna skaffar de sig mer erfarenhet av olika försäljningstekniker, produktkunskap och en större förståelse för It Works!-programmet. De uppmanas att dela denna kunskap med mindre erfarna Distributörer inom sin organisation.

#### **4.2.3 - Löpande försäljningsansvar**

Oavsett deras prestationsnivå uppmanas Distributörer att fortsätta att främja försäljningen via generering av nya kunder och genom att ge bra service till sina befintliga kunder.

#### **4.2.4 - Extrainkomst**

Ingen del i Avsnitt 4.2, 4.2.1, 4.2.2 eller 4.2.3 är avsedd att begränsa eller förbjuda en Distributör att erhålla sin extrainkomst för sin organisation, förutsatt att kraven i Kompensationsplanen uppfylls.

#### **4.3 - Icke-nedvärdering**

Företaget vill tillhandahålla Kunder och Distributörer med de bästa produkterna och Distributörer med den bästa

Kompensationsplanen och servicen i branschen. Följaktligen värdesätter vi konstruktiv(a) kritik och kommentarer. Alla sådana kommentarer ska skickas in skriftligen till Efterlevnadsavdelningen. Vi välkomnar konstruktiv återkoppling, men negativa kommentarer och yttranden som görs av Distributörer om Företaget, dess produkter, Kompensationsplanen eller andra Distributörer tjänar inget annat syfte än att sänka entusiasmen bland andra Företagsdistributörer. Av denna anledning får Distributörer inte nedvärdera, förnedra eller komma med negativa kommentarer om Företaget, andra Företagsdistributörer, Företagsprodukter, Kompensationsplanen, Företagsdirektörer, tjänstemän eller anställda och de ska föregå med gott exempel och inspirera Distributörerna i sin Marknadsföringsorganisation.

#### **4.4 - Tillhandahålla handlingar för sökande**

Distributörerna ska visa var den senaste versionen av It Works! Grundprinciper och rutiner och Kompensationsplanen finns tillgängliga för individer som de sponsrar till att bli Distributörer innan de undertecknar ett Distributörsavtal. Om individen begär en papperskopia måste Distributörerna förse honom eller henne med det begärda materialet.

#### **4.5 - Rapportera policyöverträdelser**

Distributörer som ser en annan Distributör begära en policyöverträdelse bör skicka in en skriftlig brottsrapport direkt till Företagets Efterlevnadsavdelning. Detaljer om händelsen såsom datum, antal gånger det inträffat, personer som är inblandade och andra handlingar som stödjer påståendet ska ingå i rapporten.

#### **4.6 - Leverantörssekretess/-kommunikation**

It Works! affärsrelationer med dess marknadsföringsallianser, säljare, leverantörer, intresseföretag eller tidigare anställda inom eller utanför Företagets kontor är konfidentiella, patentskyddade och får inte kringgåas av Distributören eller säljaren. En Distributör får inte kontakta, direkt eller indirekt, eller tala eller kommunicera med någon representant för någon

leverantör eller tillverkare från Företaget utom vid Företagssponsrade evenemang där företrädaren är närvarande på begäran av Företaget eller annat uttryckligen godkänts skriftligen av Företaget. Brott mot denna regel kan leda till omedelbar uppsägning av Distributören och eventuella anspråk på skadestånd mot Distributören och/eller leverantören. Frågor om någon av dessa affärsrelationer bör riktas till Efterlevnadsavdelningen.

## **Avsnitt 5 - FÖRSÄLJNINGSKRAV**

### **5.1 - Produktförsäljning**

It Works! Kompensationsplan är baserad på försäljningen av Företagsprodukter och tjänster till slutanvändare. Distributörer måste uppfylla personliga krav och krav på försäljning till privatkunder (liksom andra krav som anges i Avtalet) för att vara berättigade till bonus, provision och befordran till högre prestationsnivåer. Distributörer måste uppfylla följande försäljningskrav för att de ska vara berättigade till provision:

Distributörer måste uppnå den Personliga försäljningsvolymen och Grupp-försäljningsvolymen för att uppfylla de krav som anges för deras grad i It Works! Kompensationsplan. Den Personliga försäljningsvolymen innefattar inköp som gjorts av Distributören för återförsäljning till hans eller hennes Privatkunder och inköp gjorda av Distributörens personliga Trogna kunder. Grupp-försäljningsvolymen innefattar den Totala försäljningsvolymen för alla Distributörer i hans eller hennes Marknadsföringsorganisation, inklusive Distributörens Personliga försäljningsvolym.

Utöver detta rekommenderas det att Distributörerna utvecklar eller tillhandahåller service till minst fyra nya eller befintliga Kunder varje månad för att de ska vara berättigade till provision.

Ingen ersättning betalas någonsin ut till Distributörer baserat på sponsring eller rekrytering av Distributörer utan någon produktförsäljning.

### **5.2 - Inga territoriella begränsningar**

Ingen beviljas någonsin ensamrätt till ett visst territorium. Inga franchise-avgifter är nödvändiga.

### **5.3 - Försäljningskvitton**

Alla Distributörer måste förse sina privatkunder med två exemplar av ett försäljningskvitto vid tidpunkten för försäljningen. Distributörerna måste bevara alla försäljningskvitton för privatkunder under en period av sex år och tillhandahålla dem till Företaget på Företagets begäran. Handlingar som täcker inköp som gjorts av Distributörens Privatkunder måste bevaras av Distributören.

Distributörerna måste tillhandahålla köparen den specifika informationen i enlighet med gällande lag, bland annat i fråga om tillämplig betänketid eller ångerrätt.

### **5.4 - Ompackning, omprofilering och provexemplar av produkter är förbjudna**

Företagets produkter får inte omprofileras, återförsäljas eller ompaketeras på något sätt. Alla produkter måste säljas och förevisas med hjälp av Företagets varumärken. Ultimate Applicator får till exempel inte säljas eller marknadsföras under ett annat namn. Ingen Distributör får på något sätt förändra, byta ut eller avlägsna etiketten, förpackningen eller anvisningarna som Företaget har beslutat ska åtfölja varje produkt. Inga provexemplarsprogram är tillåtna förutom i förpackningar som godkänts av Företaget. Att tillhandahålla produkter för parties och provändamål utgör ett undantag från detta förbud.

### **5.5 - Produktkälla**

Alla produkter ska köpas uteslutande från Företaget.

## **Avsnitt 6 - BONUS OCH PROVISION**

### **6.1 - Kvalifikationer för bonus och provision**

Distributören måste vara aktiv och följa Avtalet för att kvalificera sig för bonus och

provision. Förutsatt att en Distributör följer villkoren i Avtalet betalar It Works! ut provision till denna Distributör i USA-dollar i enlighet med Kompensationsplanen. För att kvalificera sig för provision varje månad måste en Distributör ha en Auto-leverans på 80 BV som är schemalagd att köras senast den 25:e i varje månad eller ha 150 PBV. Alternativt kan en Distributör bli kvalificerad för provision genom att köpa ett Startpaket under månadens gång. Minimibeloppet som It Works! utfärdar en betalning för är 209 kr. Om en Distributörs bonus och provision inte motsvarar eller överstiger 208 kr samlar Företaget provisionen och bonusarna till dess de har nått 209 kr. En utbetalning görs när 209 kr har nåtts.

#### **6.1.1 - Tidsfrister för kvalifikationer**

Beställningar på nätet: 23.59 CST (-6 CET) sista dagen i månaden

Faxade beställningar: 13.00 CST (-6 CET) sista vardagen i månaden

Beställningar på telefon: 17.00 CST CET (-6 CET) sista vardagen i månaden

Företaget ansvarar inte för beställningar som görs efter publicerade tidsfrister har gått ut och ändrar inte orderdata för att tillmötesgå Distributörer som inte uppfyller tidsfristerna eller gör misstag i sina beställningar. Vi uppmanar Distributörer att kvalificera sig tidigt och att använda sig av eSuite så att de kan spåra sin verksamhet. Det är Distributörens ansvar att säkerställa att han eller hon är kvalificerad. Korrigeringar av misstag måste göras före slutet av månaden.

Ersättning som finns på konton med statusen Parkerad vid tidpunkten för hanteringen av provision skickas vid nästa provisionskörning när Parkerad-statusen har släppts.

#### **6.1.2 - Provisionsutbetalningar**

Alla provisioner och bonusar utom Veckovisa Snabbstartsbonusar utbetalas en gång i månaden den 15:e dagen följande månad före klockan 17.00 CST (-6 CET). Veckovisa Snabbstartsbonusar utbetalas baserat på en veckoperiod från lördag till fredag med betalning följande fredag klockan 17.00 CST (-6 CET). Inga

provisionsutbetalningar görs till Distributörer vars Distributörsskap har gått ut före slutet av provisionsperioden och inte förnyats under provisionsperioden. Provision betalas heller inte ut till Distributörer som säger upp sig eller som sägs upp av Företaget.

## **6.2 - Justering av bonus och provision**

### **6.2.1 - Justeringar av returnerade produkter och avbrutna tjänster**

Distributörer erhåller bonus och provision baserat på den faktiska försäljningen av produkter och tjänster till slutkonsumenter. När en produkt returneras till It Works! för återbetalning eller återköp, eller en tjänst avbryts och Kunden har rätt till återbetalning kan, med undantag för en kunds garantianspråk, något av följande inträffa, efter Företagets godkännande: (1) de bonusar och provisioner som kan tillskrivas den returnerade eller återköpta produkten eller den återbetalade tjänsten dras av under den månad återbetalningen sker och fortsätter varje löneperiod därefter tills bonusarna och provisionerna återkrävs, från Distributörer som fick bonusar och provision på försäljningen av den återbetalade produkten eller den avbrutna tjänsten eller (2) de Distributörer som tjänade provision eller bonus baserat på försäljningen av den returnerade produkten eller avbrutna tjänsten får motsvarande antal poäng dragna från sin Gruppvolym den kommande månaden till dess samtliga poäng har återkrävs.

### **6.2.2 - Andra avdrag**

It Works! drar en datahanteringsavgift om 11 kr från alla bonus- och provisionsutbetalningar som utfärdats till en Distributör. För alla papperscheckar som begärs vid avslutning av en Distributörs konto utgår en avgift om 55 kr. Om Företaget inte erhållit uppgifter om en sista utbetalning av utestående provision eller bonus när en Distributör avslutat sin verksamhet börjar Företaget efter 60 dagar eftertaxera en månatlig serviceavgift om 62 kr.

## **6.3 - Rapporter**

All information som tillhandahålls av It Works! på Downline-aktivitetsrapporter via internet eller telefoni, inklusive men inte begränsat till Personlig och Grupp-försäljningsvolym (eller del därav) och sponsringsaktiviteter för downline som anses vara korrekt och tillförlitlig. På grund av olika faktorer, inklusive men inte begränsat till, möjligheten att mänskliga och mekaniska fel kan föreligga; exaktheten, fullständigheten och aktualiteten för beställningen, nekande av kreditkort och elektroniska checkutbetalningar; returnerade produkter, kreditkorts- och elektroniska check-chargebacks garanteras inte informationen av It Works! eller personer som skapar eller överför informationen.

**ALL INFORMATION OM PERSONLIG OCH GRUPPFÖRSÄLJNING TILLHANDAHÅLLS "SOM DEN ÄR" UTAN GARANTIER, UTTRYCKLIGA ELLER UNDERFÖRSTÅDDA, ELLER FRAMSTÄLLNINGAR I NÅGON SOM HELST FORM. I SYNNERHET, MEN UTAN BEGRÄNSNINGAR, SKA INGA GARANTIER OM SÄLJBARHET, LÄMPLIGHET FÖR ETT VISST ÄNDAMÅL ELLER ICKE-KRÄNKNING FÖREKOMMA.**

**SÅ LÅNGT DET ÄR TILLÅTET ENLIGT TILLÄMPLIG LAG ÄR IT WORKS! OCH/ELLER ANDRA PERSONER SOM SKAPAR ELLER ÖVERFÖR INFORMATIONEN INTE UNDER NÅGRA OMSTÄNDIGHETER ANSVARIGA GENTEMOT NÅGON DISTRIBUTÖR ELLER NÅGON ANNAN PERSON FÖR DIREKT, INDIREKT, FÖLJD-, TILLFÄLLIGA ELLER STRAFFLIKNANDE SKADESTÅND MED URSPRUNG I ANVÄNDANDET AV ELLER TILLGÅNG TILL INFORMATION OM PERSONLIG ELLER GRUPPFÖRSÄLJNINGSVOLYM (INKLUSIVE MEN INTE BEGRÄNSAT TILL FÖRLORAD VINST, BONUS ELLER PROVISION, FÖRLUST AV MÖJLIGHETER OCH SKADESTÅND SOM ÄR EN FÖLJD AV EN FELAKTIGHET, OFULLSTÄNDIGHET, OLÄGENHET, FÖRSENING ELLER FÖRLUST AV ANVÄNDNING AV INFORMATIONEN) ÄVEN OM IT WORKS! ELLER ANDRA PERSONER SOM SKAPAR ELLER ÖVERFÖR INFORMATION SKA HA BLIVIT UPPLYSTA OM RISKEN FÖR SÅDANA**

**SKADESTÅND. SÅ LÅNGT DET ÄR TILLÅTET ENLIGT TILLÄMPLIG LAG HAR IT WORKS! ELLER ANDRA PERSONER SOM SKAPAR ELLER ÖVERFÖR INFORMATION INTE NÅGOT ANSVAR ELLER NÅGON FÖRPLIKTELSE MOT DIG ELLER NÅGON ANNAN PERSON AVSEENDE KRÄNKNINGAR, KONTRAKT, FÖRSUMLIGHET, STRIKT ANSVAR, PRODUKTANSVAR ELLER ANNAN TEORI AVSEENDE SAMTLIGA ÄMNE SOM OMFATTAS AV DETTA AVTAL ELLER VILLKOR SOM INGÅR I DET, EXKLUSIVE GROV OAKTSAMHET ELLER AVSIKTLIGA HANDLINGAR ELLER ANDRA FRÅGOR SOM INTE KAN UTESLUTAS AV GÄLLANDE LAGAR.**

Tillgång till och användning av It Works! nät- och telefonrapporterings-tjänster och ditt beroende av sådan information sker på din egen risk. Alla sådan information tillhandahålls dig "som den är". Om du är missnöjd med informationens exakthet eller kvalitet är det enda du kan göra att sluta använda och ansluta till It Works! nät- och telefonrapporterings-tjänster och tygla ditt beroende av informationen.

#### **6.4 - Regler avseende Trogna kunder**

- a) Trogna kunder i samma hushåll som en Distributör räknas inte med i kvalificeringen för bonusändamål, belöningsprogram eller rabattprogram för Distributörer. Distributörer får inte registrera en Trogen kund från sitt hushåll under sig själva eller andra Distributörer i syfte att använda sig av detta för kvalificering för bonus, belöningsprogram och rabattprogram för Distributörer.
- b) Flera Trogna kunder per hushåll (utanför Distributörens eget hushåll) får registreras, men endast en Trogen kund per hushåll får räknas in för kvalificering för bonus, belöningsprogram och rabattprogram för Distributörer.
- c) Produkten måste skickas till den Trogna kundens adress.

- d) Den Trogna kunden måste fullfölja minikravet på tre månader (med undantag för sin rätt till återkallande enligt lag) eller betala Medlemsavgiften på 572 kr, eller så återkrävs de bonusar som betalats ut till Distributörerna.
- e) Trogna kunder får köpa produkter för personligt bruk enbart och får inte av något som helst skäl sälja dessa produkter vidare. Endast Distributörer har rätt att sälja produkter. Trogna kunder som ertappas med att sälja produkter förlorar omedelbart sin rätt att köpa produkter.
- f) Distributörer ansvarar för att utverka undertecknade handlingar när de registrerar nya Trogna kunder. Om en Trogen kund bestrider Avtalet för Trogna kunder och önskar avbryta sin medverkan innan han eller hon har fullföljt det tre månader långa åtagandet blir den person som registrerade den Trogna kunden ansvarig för att betala för kundens avtalsenliga skyldigheter om de inte har undertecknade handlingar. Muntliga avtal är inte tillräckliga. Om en Trogen kund registrerar sig på nätet hålls han eller hon ansvarig för förekommande avgifter. Om den Trogna kundens Distributör registrerar honom eller henne på nätet och inte har undertecknade handlingar hålls Distributören ansvarig för dessa avgifter, exklusive tillbörligt återkallande inom 14 dagar.
- g) Om en Distributör placerar en Trogen kund med en annan Distributör ska den Distributör som erhåller den Trogna kunden anses vara Registreraren för alla Kompensationsplansändamål.
- h) En Trogen kund får inte vara en Distributör på samma gång. Om en Trogen kund blir Distributör betraktas

han eller hon inte längre som en Trogen kund.

- i) Om en Trogen kund önskar uppgradera sig till Distributör och har ingått Avtalet för Trogna kunder eller om den Trogna kunden har betalat Medlemsavgiften på 572 kr får han/hon registrera sig som Distributör under vem som helst. Om en Trogen kund önskar uppgradera sig till Distributör och INTE har ingått Avtalet för Trogna kunder och vill att Medlemsavgiften ska avskrivas, måste den Trogna kunden registrera sig under samma Distributör som hans/hennes Trogen-kundkonto är placerat under.

## **Avsnitt 7 - PRODUKTGARANTIER, RETURER OCH ÅTERKÖP AV LAGERVAROR**

### **7.1 - Produktgaranti**

Då våra produkter ger olika resultat för olika människor garanterar vi inte specifika resultat eller erbjuder en pengarna tillbaka-garanti. Ultimate Body Applicators och Facial Applicators är kosmetiska produkter och kan inte returneras när plastomslaget har öppnats. För att erhålla en återbetalning från Distributörer måste alla produkter returneras inom 30 dagar efter köpet i ett säljbart, oöppnat och "nytt" skick.

### **7.2 - Returer från privatkunder**

En privatkund som gör ett inköp har trettio dagar på sig efter att han eller hon lagt beställningen att avbryta beställningen och erhålla en fullständig återbetalning i enlighet med meddelandet om annullering på beställningsformuläret. Om en Distributör känner till att försäljning har skett eller en Privatkund har lagt en beställning med It Works! och Privatkunden annullerar beställningen eller begär en återbetalning inom 30 dagar, ska Distributören säkerställa att Kundens pengar omgående återbetalas och att produkterna återlämnas till Distributören i princip i lika gott skick som när de togs emot. Distributörer måste förse

Privatkunder med den information som krävs enligt tillämplig lag, inklusive deras rätt att häva ett köp eller en beställning från It Works! inom 30 dagar och på det sätt som föreskrivs i gällande lag och säkerställa att beställnings- eller inköpsdatum anges på beställningsformuläret.

### 7.3 - Retur av lagervaror och säljhjälpmedel av Distributörer vid Annullering

När ett Distributörsavtal avbryts får Distributören returnera sitt startkit och eventuella produkter och säljhjälpmedel som han eller hon har i lager för att erhålla återbetalning. För att erhålla återbetalning från Företaget i enlighet med denna policy måste följande krav vara uppfyllda:

- a) De artiklar som returneras måste ha köpts personligen av Distributören från It Works! (inköp från andra Distributörer eller tredje parter är inte föremål för återbetalning)
- b) Artiklarna måste vara i Återförsäljningsbart skick (se definitionen för "Återförsäljningsbart" i Avsnitt 11 nedan) och
- c) Artiklarna måste ha köpts från It Works! högst ett år före datumet för annullering.

När It Works! erhållit det Återförsäljningsbara startkitet och/eller Återförsäljningsbara produkter och säljhjälpmedel ersätts Distributören med 90 % av nettokostnaden av det ursprungliga inköpspriset. Fraktkostnader som Distributören ådrog sig när varorna köptes återbetalas inte. Om inköpen gjordes via ett kreditkort krediteras återbetalningen tillbaka till samma konto. Om en distributör betalades en bonus eller provision baserad på en produkt som han eller hon köpt, och en sådan produkt därefter returneras för återbetalning, dras provisionen som betalades till Distributören baserat på köpet av den produkten från det belopp som återbetalas.

### 7.4 - Rutiner för alla Distributörsreturer

Följande rutiner gäller för alla returer för återbetalning, återköp eller byte:

- a) Alla varor ska returneras av den Distributör som köpte dem direkt från It Works!.
- b) Alla produkter som returneras måste ha ett returnnummer som erhålls genom att ringa Kundserviceavdelningen. Detta returnnummer ska skrivas på alla kartonger som returneras.
- c) Returen ska åtföljas av:
  - i. Ett färdigställt och undertecknat returformulär.
  - ii. En kopia på det ursprungliga, daterade försäljningskvittot och
  - iii. Den oanvända delen av beställningen i sin ursprungsförpackning.
- d) Ordentliga fraktkartonger och ordentligt förpackningsmaterial skall användas vid förpackning av produkten/produkterna som returneras för byte, och vi föreslår att man använder sig av det bästa och mest ekonomiska fraktsättet. Alla returer måste skickas till It Works! och frakten ska vara förbetald. It Works! accepterar inte returer som måste avhämtas. Distributören ansvarar för risken för förluster under transporten. Om produkten inte tas emot av Företagets Distributionscentrum är det Distributörens ansvar att spåra försändelsen.
- e) Om en Distributör returnerar varor till It Works! som returnerades till honom eller henne av en personlig Privatkund måste produkten vara It Works! till handa inom tio dagar från den dag då Privatkunden returnerade varorna till Distributören, och måste åtföljas av kvittot Distributören tillhandahöll Privatkunden vid tidpunkten för försäljningen.

Ingen/inget återbetalning eller byte av en produkt görs om dessa villkor inte uppfylls. Detta påverkar inte dina lagstadgade rättigheter.

### Avsnitt 8 - HANTERING AV TVISTEMÅL OCH DISCIPLINÄRA ÅTGÄRDER

### 8.1 - Disciplinpåföljd

Brott mot avtalet, dessa Grundprinciper och rutiner, brott mot sedvanerätt, inklusive men inte begränsat till all tillämplig lojalitetsplikt, olagligt, bedrägligt, vilseledande, missvisande eller oetiskt affärsbeteende, eller någon handling eller underlåtenhet av en Distributör som, från Företagets synpunkt, kan skada It Works! eller Distributörens anseende eller goodwill (sådan handling eller underlåtenhet behöver inte vara relaterad till Distributörens It Works!-verksamhet), kan resultera i, från Företagets synpunkt, en eller flera av följande korrigerande åtgärder:

- a) Utfärdande av en skriftlig varning eller förmaning
- b) Krav på Distributören att vidta omedelbara korrigerande åtgärder
- c) Föreläggande av skadestånd om ett belopp som skall fastställas av en Medlare (8.4), vilket kan dras av från bonus- och provisionsutbetalningar
- d) Undanhållande av en eller flera bonus- och provisionsutbetalningar så länge som de skador som åsamkats It Works! inte har reglerats
- e) Företaget har rätt att undanhålla en Distributör hela eller delar av hans eller hennes bonus och provision under den period som Företaget utreder ett beteende som påstås vara i strid med Avtalet. Om en Distributörs verksamhet avbryts av disciplinära skäl har inte Distributören rätt till ersättning för den provision som undanhållits under utredningsperioden.
- f) Avbrytande av individens Distributörsavtal under en eller flera löneperioder
- g) Överföring av en del av eller hela Distributörens marknadsföringsorganisation eller downline
- h) Annullering av lagöverträdarens Distributörsavtal
- i) Alla andra åtgärder som uttryckligen tillåts i bestämmelserna i Avtalet eller som It Works! anser genomförbara

och lämpliga för att rättvist lösa oförrätter som orsakats, delvis eller uteslutande, av Distributörens policyöverträdelse eller avtalsbrott eller

- j) I situationer som Företaget anser lämpliga kan Företaget väcka talan för monetär och/eller annan skälig upprättelse.

### 8.2 - Missnöje och klagomål

När en Distributör känner missnöje med eller har ett klagomål på en annan Distributör beträffande någon metod eller något beteende i förhållande till deras respektive It Works!-verksamheter ska den Distributör som inkommit med klagomålet först rapportera problemet till sin Sponsor, som i sin tur ska granska frågan och försöka lösa den i samarbete med den andra partens upline-sponsor. Om det är fråga om tolkning eller brott mot Företagets policy måste det rapporteras skriftligen till Företagets Efterlevnadsavdelning.

Efterlevnadsavdelningen granskar fakta som föreligger och försöker lösa frågan. Om frågan inte kan lösas hänvisas den till Styrelsen för tvistlösning för slutlig(t) granskning och fastställande.

### 8.3 - Styrelsen för tvistlösning

Syftet med Styrelsen för tvistlösning är: (1) att granska överklaganden av disciplinära påföljder och (2) granska tvister som uppkommer mellan Företagets Distributörer. Om svaret eller förlikningen som inrättats av Efterlevnadsavdelningen nekas eller på annat sätt förblir olöst granskar Styrelsen för tvistlösning bevis, överlägger och svarar på aktuella olösta frågor på kollektiv basis. Företaget ska namnge Styrelsen för tvistlösning och dess medlemmar ska bestå av minst 3 ledamöter inklusive minst en oberoende Företagsdistributör.

Distributören får lämna in en skriftlig begäran om ett telefon- eller fysiskt förhör inom sju arbetsdagar från den dag då det skriftliga beslutet från Efterlevnadsavdelningen avseende tvister mellan Distributörer fastställdes. All kommunikation mellan Företaget och

Distributören/Distributörerna som söker lösning på en tvist måste ske skriftligen. Huruvida ett anspråk accepteras för granskning sker inom ramen för SFT:s bedömning. Om STF samtycker till att granska ärendet skall den schemalägga ett förhör inom 30 dagar efter mottagandet av Distributörens skriftliga begäran. Alla bevis (t.ex. dokument, bevisföremål, osv.) som en Distributör vill ska tas i beaktning av SFT måste skickas in till Företaget senast sju arbetsdagar före förhandlingsdagen. Distributören ansvarar för alla kostnader för sin närvaro och för de vittnen han eller hon vill ska närvara vid förhöret. SFT:s beslut är slutgiltigt och inte föremål för ytterligare översyn, utom i fall som anges i Avsnitt 8.4 och 8.5 nedan. Under avvaktan på utfallet av ärendet avsäger sig Distributören rätten att driva en skiljedomsprocess eller vidta någon annan åtgärd.

Efter utfärdandet av en disciplinåtgärd kan den Distributör som disciplineras överklaga påföljden till Styrelsen för tvistlösning ("SFT"). Distributörens överklagande måste vara skriftligt och vara Företaget till handa inom 15 dagar från Företagets tillkännagivande om disciplinåtgärden. Om överklagandet inte är Företaget till handa inom 15 dagar är beslutet om påföljden slutgiltigt. Distributören måste skicka in alla stödhandlingar med sin korrespondens för överklagan. Om Distributören i god tid skickar in ett överklagande av en disciplinär påföljd granskar och omprövar SFT påföljden, överväger andra lämpliga åtgärder och meddelar Distributören skriftligen om sitt beslut.

#### **8.4 - Medling**

Innan införandet av ett klagomål görs enligt Avsnitt 8.5 nedan ska parterna träffas i god tro och försöka lösa, via icke-bindande medling, eventuella tvister som uppstått ur eller i samband med Avtalet. En individ som är godtagbar för båda parter ska utses till medlare. Medlaren arvode och kostnader, samt kostnader för att hålla i och genomföra medlingen ska delas lika mellan parterna. Varje part ska betala sin andel av de

förväntade arvudet och kostnaderna minst 10 dagar innan medlingen ska äga rum. Varje part skall betala sina egna advokatarvoden och -kostnader, samt enskilda kostnader som uppstår i samband med hans eller hennes medverkan i medlingen. Medling ska genomföras via elektroniska medier (videokonferens, internetkommunikation, osv.)

#### **8.5 - Skiljedom**

Oaktat det föregående ska ingen del av dessa Grundprinciper och rutiner hindra It Works! och Distributören från att anhålla om och erhålla ett klagomål eller föreläggande från en domstol med domsrätt.

#### **8.6 - Gällande lag, domsrätt och plats**

Detta Avtal regleras av lagen i det land där Distributören har sin hemvist.

### **Avsnitt 9 - BETALNING OCH FRAKT**

#### **9.1 - Returnerade checkar**

Alla checkar som returneras av en Distributörs bank på grund av otillräckliga medel skickas ut på nytt för betalning. En avgift om 264 kr för hantering av den returnerade checken debiteras Distributörens konto. När It Works! en gång mottagit en returnerad check från en Kund eller Distributör ***måste alla framtida beställningar betalas via kreditkort, postanvisning eller bankväxel. Den summa som en Distributör är skyldig It Works! på grund av otillräckliga medel och avgifter för returnerade checkar dras från efterföljande bonus- och provisionscheckar.***

#### **9.2 - Chargeback**

Om en Distributör utfärdar en chargeback leder detta till att hans eller hennes Distributörsavtal omedelbart avbryts. Distributörer måste själva ordna med returprocessen i samarbete med Kundtjänst enligt Företagets returpolicy. En avgift om 430 kr utgår till Distributörer som utfärdar en chargeback.

#### **9.3 - Restriktioner för Tredje parts användning av kreditkort och tillgång till checkkonto**

En Distributör får inte tillåta andra



Distributörer eller Kunder att använda hans eller hennes kreditkort, tillåta debiteringar från hans eller hennes checkkonton, registrera eller göra inköp från Företaget såvida inte Distributören inkommer med skriftligt tillstånd till Företaget. Distributörer eller Kunder har inte tillåtelse att använda ett kort som inte tillhör dem för att registrera sig eller göra inköp från Företaget.

#### 9.4 - Moms

På grund av sin verksamhetsdrift är Företaget skyldigt att debitera och redovisa moms på all försäljning inom EU. Följaktligen samlar och indriver Företaget moms på försäljning, baserad på försäljningspriset för produkterna enligt gällande skattesats i det land varuleveransen skickas till. Eventuella momsregistrerade Distributörer som gör inköp av produkter till grossistpris och säljer dem till ett högre pris ansvarar för rapportering om och uppbörd av all tillämplig moms.

Alla siffror för utbetalning eller ersättning som förekommer i dessa Grundprinciper och rutiner och Distributörsavtalet är exklusive moms om inte annat anges.

### **Avsnitt 10 - INAKTIVITET, OMKLASSIFICERING OCH ANNULLERING**

#### 10.1 - Påföljder av annullering

Förutsatt att en Distributör förblir aktiv (dvs. betalar alla förnyelseavgifter och bibehåller sin auto-leverans) och följer villkoren i Distributörsavtalet och dessa Grundprinciper och rutiner, ska It Works! betala provision till en sådan Distributör i enlighet med Kompensationsplanen. En Distributörs bonus och provision utgör hela ersättningen för Distributörens arbete med att generera försäljning och alla aktiviteter i samband med att generera försäljning (inklusive uppbyggnad av en Marknadsföringsorganisation). Om en Distributör inte förnyar sitt Distributörsavtal, om hans eller hennes verksamhet avbryts på grund av inaktivitet eller om hans eller hennes Distributörsavtal annulleras eller avbryts (alla dessa metoder kallas kollektivt "annullering"), ska den f.d. Distributören inte ha någon/något rätt till, titel i, anspråk på eller

fortsatt intresse i den marknadsföringsorganisation som han eller hon drev eller av provision eller bonus från försäljningen som genererats via organisationen. **En Distributör vars verksamhet annulleras förlorar alla rättigheter som Distributör. Detta innefattar rätten att sälja It Works!-produkter och -tjänster och rätten att erhålla framtida provision, bonus eller annan inkomst som följer av försäljning och andra aktiviteter som Distributörens före detta Marknadsföringsorganisation utövar.**

När en Distributörs Distributörsavtal har annullerats får den före detta Distributören inte utge sig för att vara en It Works!-Distributör och har inte rätt att sälja It Works!-produkter eller -tjänster. En Distributör vars Distributörsavtal har annullerats erhåller provision och bonus endast för den senaste betalningsperioden som han eller hon var aktiv under före annulleringen (minus belopp som hålls inne under utredningen och de påföljder som föregår en ofrivillig annullering).

#### 10.2 - Uppsägning av It Works!

En Distributörs brott mot något av villkoren i Avtalet, inklusive ändringar som kan komma att göras av It Works! efter dess eget gottfinnande, kan leda till någon av de straffåtgärder som anges i Avsnitt 8.1, inklusive annullering av Distributörsavtalet av It Works! utan förvarning. Annulleringen träder i kraft det datum den skriftliga delgivningen postades, skickades via e-post, faxades eller levererades till ett expressbud för leverans till Distributörens senast kända adress (eller faxnummer), till hans eller hennes advokat eller när Distributören erhåller det faktiska underrättandet om annullering, beroende på vilket av detta som inträffar först.

Företaget förbehåller sig rätten att avbryta alla Distributörsavtal med trettio (30) dagars varsel, i skrift, om det väljer att: (1) upphöra med all affärsverksamhet (2) upplösa som en juridisk person eller (3) avbryta distributionen av dess produkter via direktförsäljning.

### 10.3 – Uppsägning gjord av Distributör

En deltagare i denna nätverksmarknadsföringsplan har rätt att säga upp sig när som helst, oavsett anledning. Uppsägningen måste skickas in i skriftlig form till Företaget på dess huvudsakliga företagsadress. Den skriftliga uppsägningen måste innehålla Distributörens underskrift, namnförtydligande, adress och Distributörs-ID-nummer. Om en Distributör är del av Auto-leveransprogrammet ska Distributörens Auto-leveransavtal fortsätta att gälla och den före detta Distributören ska omklassificeras till en Trogen kund, såvida Distributören inte särskilt begär att hans eller hennes Auto-leveransavtal ska avbrytas. Provision till ett belopp som understiger 529 kr och inte ännu betalats ut kan begäras i checkformat.

### 10.4 - Icke-förnyelse

En Distributör kan även avsluta sitt Distributörsavtal genom att underlåta att förnya det på årsdagen för ingåendet av Avtalet. Provision till ett belopp som understiger 170 kr och inte ännu betalats ut kan begäras i checkformat.

### **DEFINITIONER**

**Aktiv Distributör** — En Distributör som uppfyller minimikraven på Personlig försäljningsvolym i enlighet med It Works! Kompensationsplan, för att säkerställa att han eller hon är berättigad till att erhålla bonus och provision för en specifik månad.

**Aktiv grad** — begreppet "aktiv grad" avser en Distributörs aktuella betalda grad, vilken fastställts av Företagets Kompensationsplan, för en given månad. För att betraktas som "aktiv" i förhållande till en specifik grad måste en Distributör uppfylla kraven som anges i It Works! Kompensationsplan för hans eller hennes specifika grad. (*Se definitionen av "Grad" nedan.*)

**Avtal** — kontraktet som ingåtts mellan Företaget och var och en av dess Distributörer innefattar Distributörsansökan

och avtal, It Works! Grundprinciper och rutiner och It Works! Kompensationsplan, alla i sin nuvarande form och med ändringar utförda av It Works! efter dess eget gottfinnande. Dessa dokument benämns kollektivt "Avtalet".

**Grundläggande kit** — Ett urval av It Works! utbildningsmaterial och affärsstödlitteratur som varje ny Distributör måste köpa. Det Grundläggande kitet säljs till Distributörer till Företagskostnad. Det är inte nödvändigt att göra något produktinköp.

**Kund** — En enskild person som registrerar sig hos It Works! som Privatkund eller Trogen kund i enlighet med It Works! Kundprogram eller köper produkter direkt från Distributören.

**Downline aktivitetsrapport** — En månatlig nätrapport som genereras av It Works! och som tillhandahåller viktiga uppgifter om Distributörers identitet, försäljningsinformation och registreringsaktivitet i varje Distributörs Marknadsföringsorganisation. Denna rapport innehåller konfidentiell information och affärshemligheter som är patentskyddade av It Works!.

**Downline-gren** — De Distributörer som registrerats direkt under dig och deras respektive Marknadsföringsorganisationer utgör en "gren" i din Marknadsföringsorganisation.

**Registrerare** — En Distributör som har inflytande på, värvar eller på annat sätt hjälper en ny Distributör eller Kund att ansluta sig till It Works! och står angiven som Registrerare på Distributörs- eller Kundansökan och avtalet. En Registrerare är den Nya Distributörens Sponsor och begreppen Registrerare och Sponsor kan användas omväxlande för ändamål i dessa Grundprinciper och rutiner.

**Grupp-försäljningsvolym** — Provisionsvärdet på It Works! produkter och tjänster som säljs av en Distributörs Marknadsföringsorganisation.

Grupp-försäljningsvolymen innefattar Distributörens Personliga försäljningsvolym.

(Startkit och säljhjälpmedel har inget försäljningsvärde). Kallas även Gruppbonusvolym (GBV) i Företagets Kompensationsplan.

Någons omedelbara hushåll — Ansvariga i ett hushåll och underhållsberättigade familjemedlemmar som bor i samma bostad.

Nivå — Lagren av downline-kunder och Distributörer i en specifik Distributörs Marknadsföringsorganisation. Detta begrepp avser förhållandet mellan en Distributör och en specifik upline-distributör, vilket fastställs av antalet Distributörer mellan dem som är relaterade till varandra via sponsring. Om till exempel A sponsrar B, som sponsrar C, som sponsrar D, som sponsrar E, så är E på A:s fjärde nivå.

Trogen kund - En kund som har företrädesrätt till grossistpriser genom att han eller hon skapar en Auto-leveransbeställning på minst tre månader.

Marknadsföringsorganisation - De Kunder och Distributörer som sponsras under en specifik Distributör.

Officiellt It Works!- material — Litteratur, audio- och videoinspelningar och annat material som utvecklats, tryckts, publicerats och distribuerats av It Works! för Distributörer.

Personlig produktiv verksamhet — Att flytta It Works!-produkter eller -tjänster till en slutkund för hans eller hennes personliga användning.

Personlig försäljningsvolym (PFV) - Detta innefattar inköp som gjorts av Distributören för återförsäljning till hans eller hennes Privatkunder och inköp gjorda av Distributörens Trogna kunder. Provisionsvärdet eller värdet på de tjänster och produkter som sålts under en kalendermånad: (1) av Företaget till en Distributör och (2) av Företaget till Distributörens personligen registrerade Kunder. Kallas även Personlig bonusvolym (PBV) i Företagets Kompensationsplan.

Grad - Den "titel" en Distributör har uppnått i

enlighet med It Works! Kompensationsplan.

Rekrytera - För ändamål i Bestämmelser för intressekonflikter inom Företaget (Avsnitt 3.9) innebär begreppet "rekrytera" faktiskt eller försök till sponsorskap, värvning, uppmuntran eller på annat sätt försök att påverka, direkt, indirekt, eller via en tredje part, en annan It Works!- Distributör eller Kund att registrera sig eller medverka i en annan multilevel- eller nätverksmarknadsföring eller direktförsäljningsmöjlighet.

Återförsäljningsbar — Produkter och säljhjälpmedel ska anses vara "Återförsäljningsbara" om vart och ett av följande krav är uppfyllda: 1) de är oöppnade och oanvända 2) förpackningen och etiketten har inte ändrats eller skadats 3) de är i ett sådant tillstånd att det är kommersiellt rimligt inom branschen att återförsälja dem till fullt pris och 4) produkterna innehåller aktuell It Works!-märkning. Andra varor som vid säljtillfället tydligt identifieras som icke-returneringsbara, utgående ur sortimentet eller som säsongsföremål ska inte vara Återförsäljningsbara.

Privatkund — En enskild person som köper It Works!-produkter till rekommenderat detaljhandelspris från Distributören.

Privatförsäljning — Försäljning till en Privatkund.

Sponsor — En Distributör som registrerar en Kund eller annan Distributör i Företaget och som anges som Sponsor på deras Distributörsansökan och avtal. Handlingen att registrera andra och utbilda dem till att bli Distributörer benämns "sponsring". För dessa Grundprinciper och rutiners syfte är Sponsorer och Registrerare samma sak.

Startkit — Ett allmänt begrepp som används när en Distributör först ansluter sig till Företaget och gör sitt första inköp av säljhjälpmedel som omfattar produkt- och/eller affärsstödsmaterial och litteratur.

Upline — Detta begrepp avser den Distributör

eller de Distributörer som befinner sig över en specifik Distributör i ett sponsorskapsled uppåt mot Företaget. Omvänt är det

sponsorledet som länkar en specifik Distributör till Företaget.

## TILLÄGG TILL GRUNDPRINCIPER OCH RUTINER AVSEENDE SOCIALA MEDIER OCH INTERNET

**A. 1. Allmänt** (gäller för marknadsföring och -kampanjer både på nätet och offline)  
Det är ditt ansvar att skydda och främja It Works! varumärkes goda rykte, att säkerställa att din marknadsföring bidrar till allmänhetens intresse och att undvika ohövliga, vilseledande, missvisande, oetiska eller omoraliska beteenden eller metoder.

**A. 2. It Works! Oberoende Distributörs-logga/Identitet**  
Om du använder en It Works!-logga i någon av dina kommunikationskanaler måste du använda den version av loggan som är avsedd för Oberoende Distributörer. Användning av andra It Works!-loggor kräver skriftligt tillstånd. Se exempel nedan:

Loggor som är godkända för användning av Oberoende Distributörer



Loggor som **INTE** är godkända för användning av Oberoende Distributörer



### **A. 3. Varumärken och upphovsrätt**

Du har rätt att använda It Works!®, USA, varumärken, formgivning, bilder eller symboler utan föregående skriftligt tillstånd, utom i fall som anges i Tillägg 3. Video- eller audioinspelningar från Företagsevenemang, -utbildningar och/eller -anföranden är även de upphovrättsskyddade och får inte distribueras utan skriftligt tillstånd.

Namnet It Works!®, USA är ett varumärke för Works Marketing, Inc., Palmetto, Florida, USA och är av stort värde för Företaget och tillhandahålls dig för användning på ett godkänt sätt enbart. Användning av It Works! namn på föremål som inte producerats eller godkänts av Företaget är förbjuden.

Som Distributör får du använda It Works! namn på följande sätt:

Distributörens namn

Oberoende Distributör, It Works!

eller: It Works! Oberoende Distributör

*Exempel:*

Sarah Jones

Oberoende Distributör, It Works!

### **A. 4 Domännamn, e-postadresser och skärmmamn**

Du har inte rätt att använda eller registrera It Works! eller It Works! varumärken, produktnamn eller derivat därav, för internetdomännamn, e-postadresser, sociala nätverksprofiler eller skärmmamn. Du har inte heller rätt att använda eller registrera domännamn, e-postadresser och/eller skärmmamn som kan orsaka förvirring eller vara missvisande eller vilseledande på så sätt att de kan få personer att tro eller anta att kommunikationen kommer från eller tillhör It Works! Marketing®. Exempel på felaktig användning av It Works! är: *It Works!gal@msn.co*, *www.ItWorks!isgreat.com*, *facebook.com/ItWorks!fan* eller It Works! som visas som avsändare av ett e-postmeddelande. Om du registrerar en domän eller ett e-postnamn med anknytning till Företaget eller en Företagsprodukt samtycker du till att överföra namnet till Företaget till ditt anskaffningsvärde.

#### **A. 5. Användning av Tredje parts immateriella rättigheter**

Om du använder en tredje parts varumärken, varunamn, servicemärken, upphovsrätter eller immateriella rättigheter i ett inlägg är du ansvarig för att säkerställa att du har erhållit rätt licens för att använda sådana immateriella rättigheter och har betalat lämplig licensavgift. Alla tredje parts immateriella rättigheter måste hänvisas till på ett korrekt sätt som en tredje parts egendom och du måste hålla dig till eventuella begränsningar och följa de villkor som ägaren av de immateriella rättigheterna angivit för användning av hans eller hennes egendom.

#### **A. 6. Reklammallar och godkännande**

Du får endast göra reklam för eller marknadsföra din It Works!-verksamhet med godkända verktyg, mallar, annonser eller bilder som nedladdats från ditt e-kontor. Inget ytterligare godkännande är nödvändigt för att använda dessa redan godkända verktyg. Mönster eller bilder som du laddat ner från ditt e-kontor är Företagets exklusiva egendom och får endast användas i det format de tillhandahålls i. Obehörig användning av de mönster och/eller bilder som finns på e-kontoret är ett direkt brott mot upphovsrättslagen och kan leda till åtal och/eller uppsägning av ditt Distributörskonto. (Se Avsnitt 3.2.6 nedan)

Om Oberoende Distributörer skapar sina egna annonser eller sitt eget marknadsföringsmaterial måste dessa skickas in till [compliance@itworksglobal.com](mailto:compliance@itworksglobal.com) för godkännande innan de får användas. I undantagsfall kan nya idéer för reklam-/marknadsföringsmaterial komma att övervägas för framtida projekt. Dessa nya idéer måste skickas in till [marketingtools@itworksglobal.com](mailto:marketingtools@itworksglobal.com) för ytterligare granskning. En Distributör ska inte förvänta sig att begäran beviljas. Reklammaterial som skapats av en Distributör och som har med It Works!-verksamheten att göra ska ägas av It Works! och du tilldelar härmed, genom nuvarande och framtida tilldelning, alla rättigheter, titlar och allt intresse i fråga om sådant material, inklusive immateriella rättigheter till sådana material, till It Works!. I den utsträckning sådana rättigheter inte kan tilldelas It Works! samtycker härmed Distributören till att avsäga sig sådana rättigheter till It Works!, dess filialer och/eller dess förvärvare.

#### **A. 7. Medier och medieförfrågningar**

Förfrågningar från press eller medier, inklusive bloggar, radio eller TV, ska hänvisas direkt till Företagets PR-samordnare. Denna policy ska säkerställa korrekthet och en konsekvent offentlig framtoning. Det är inte heller tillåtet att proaktivt kontakta medier eller distribuera någon form av pressmeddelande som innehåller information om It Works!, dess produkter eller möjlighet utan föregående skriftligt godkännande från It Works!.

#### **A. 8. Oberoende Distributörer överlåtelse**

Genom att ingå Distributörsavtalet samtycker du till att It Works! använder ditt namn, dina omdömen och/eller ditt reklam- eller marknadsföringsmaterial som har likhet med It Works! material utan ersättning. Du samtycker även till och tillåter användning och reproduktion av bilder som tagits av dig eller skickats till Företaget. Vidare samtycker du till användningen och reproduktionen av citat, omdömen, berättelser, samtal i sociala nätverksmedier för tryckt eller elektronisk publicitet, marknadsförings- eller kampanj ändamål, utan ersättning.

## Distributörers webbplatser

### A. 9. It Works!! Replikerade webbplatser

Företaget driver en officiell företagswebbplats och olika marknadsföringswebbplatser. Oberoende Distributörer är endast tillåtna att annonsera på internet på de It Works! marknadsföringswebbplatser som tillhandahålls. Oberoende Distributörer får ange sin egen kontaktinformationen på dessa webbplatser när de direktlänkar till Företagets webbplats, vilket ger Oberoende Distributörer en professionell och Företagsgodkänd närvaro på internet. Endast dessa webbplatser får användas av Oberoende Distributörer. Ingen Oberoende Distributör får självständigt utforma en webbplats som använder de varumärkesskyddade namnen, loggorna eller Företagets produktbeskrivningar. Inte heller får en Distributör använda "anonyma" annonser på internet som gör produkt- eller inkomstanspråk som i slutändan kan förknippas med Företagets produkter eller Företagets Kompensationsplan. Du är ensam ansvarig för det innehåll du lägger upp på din It Works! replikerade webbplats och måste regelbundet (var 30:e dag) granska innehållet för att säkerställa att det är korrekt och relevant.

### A. 10. Bloggande

#### Bloggwebbplatser

Som en del av din verksamhet har du rätt att ha en extern blogg för att sätta din prägel på din It Works!-verksamhet och/eller marknadsföra möjligheten. Om du önskar utveckla en extern blogg bör du undvika olagligt förfarande genom att vidta följande åtgärder:

1. Skicka in information om bloggen till och registrera den hos It Works! Efterlevnadsavdelning på [Compliance@itworksglobal.com](mailto:Compliance@itworksglobal.com). Bloggen måste ha godkänts innan den startas. Godkännandeprocessen kan ta 2-4 veckor, beroende på innehållet.
2. Följa bestämmelserna för användning av varumärket och bilder i enlighet med beskrivningen i detta dokument.
3. Samtycka till att ändra din webbplats för att följa aktuella och framtida bestämmelser.
4. Samtycka till att avlägsna alla referenser till It Works! från din registrerade webbplats inom 5 dagar om ditt Distributörsavtal frivilligt eller ofrivilligt skulle avbrytas eller annulleras.

En blogg som utvecklats på en bloggplattform i det huvudsakliga syftet att marknadsföra eller främja It Works! produkter och/eller It Works!-möjligheten måste registreras med Företagets Efterlevnadsavdelning.

#### Blogginnehåll

Du är ensam ansvarig för ditt eget blogginnehåll, meddelanden, anspråk och information och måste säkerställa att din blogg representerar och framhäver It Works!-varumärket på ett lämpligt sätt och överensstämmer med Företagets riktlinjer och bestämmelser. Utöver detta får din blogg inte innehålla falska popup-annonser, kampanjer eller destruktiva program.

#### It Works! Oberoende Distributörer bildmandat

För att undvika förvirring om dina bilders identitet måste följande tre inslag finnas väl synliga längst upp i din registrerade blogg.

1. It Works!-loggan för Oberoende Distributörer
2. Ditt namn och frasen "It Works! Oberoende Distributör" och
3. En bild på dig.

Även om It Works! det är önskvärt att varumärkets teman och bilder finns på webbplatsen för konsekvens måste personer som befinner sig på din webbplats tydligt förstå att de befinner sig på en Oberoende Distributörs webbplats och inte It Works! Företagswebbplats.

### A. 11. Ingen e-handel eller "lagra och sälj"-detaljhandelsförsäljning

Du får inte *lagra och sälja* It Works!-produkter och inte heller får du utveckla en e-handelsmiljö som skulle underlätta för denna försäljningsmodell. Alla beställningar måste läggas via din officiella replikerade It Works!-webbplats eller ditt e-kontor. Det är uttryckligen i strid med Företagspolicy att acceptera PayPal, kreditkort eller andra betalningsätt för inköp av en Företagsprodukt.

#### **A. 12. It Works! Genvägar till marknadsföring**

När användare dirigeras till din replikerade webbplats måste länken och sammanhanget uttryckligen visa för en resonlig användare att länken tar honom eller henne till en Oberoende Distributörs webbplats. Försök att vilseleda webbanvändare och få dem att tro att de kommer att tas till It Works! Företagswebbplats när de egentligen kommer att *hamna* på en Oberoende Distributörs webbplats är inte till någon hjälp och därmed inte tillåtet.

#### **A. 13. Ta bort It Works!-referenser i händelse av uppsägning av en Oberoende Distributör**

I händelse av annullering av ditt Oberoende Distributörsavtal är du skyldig att ta bort alla referenser till It Works! inom 5 dagar. Oberoende Distributörer måste sluta använda sig av Företagsnamnet och alla It Works! varumärken, varunamn, tjänstemärken och andra immateriella rättigheter och alla derivat av sådana märken och immateriella rättigheter, i alla inlägg och på alla "Sociala mediewebbplatser" de använder. Om du lägger upp information på någon "Social mediewebbplats" på vilken du tidigare har presenterat dig som en It Works! Oberoende Distributör måste du tydligt ange att du inte längre är en It Works! Oberoende Distributör.

### **Nätreklam, marknadsföring och kampanjer**

#### **A. 14. Sociala medier**

"Sociala medier" och sociala bokmärken, inklusive men inte begränsat till bloggar, Facebook, MySpace, Twitter, Xing, LinkedIn, Digg, Delicious, med flera, får användas av Distributörer. Dock måste de Oberoende Distributörer som väljer att använda "Sociala medier" följa kraven som anges i detta Tillägg, liksom andra It Works!-bestämmelser.

#### **A. 15. Distributörer är ansvariga för sina inlägg**

Oberoende Distributörer är personligen ansvariga för sina egna inlägg och alla andra nätaktiviteter som genomförs på uppdrag av den Oberoende Distributörens verksamhet och som kan spåras tillbaka till Företaget, och hålls fullt ansvariga för sådana aktiviteter. Detta är tillämpligt även om den Oberoende Distributören inte äger eller driver en blogg, webbplats eller social nätverkswebbplats. Om en Oberoende Distributör lägger upp en kommentar som har med It Works! att göra eller kan härledas till Företaget på någon sådan webbplats är den Oberoende Distributören ansvarig för inlägget. Inga påståenden om terapeutiska eller läkande egenskaper hos produkterna får göras förutom sådana som är officiellt och skriftligen godkända av Företaget eller som ingår i den officiella Företagslitteraturen. I synnerhet får Distributörer inte göra anspråk på att It Works!-produkter är användbara i behandlingen eller vid förebyggande av någon sjukdom. Sådana påståenden kan uppfattas som medicinska anspråk. Detta är inte bara emot Företagets policy, det kan även strida mot tillämpliga lagar och riktlinjer.

#### **A. 16. Identifikation som en It Works! Oberoende Distributör**

Det är en del av rättvis affärsverksamhet att ange ditt fullständiga namn på alla sociala medieinlägg och att tydligt identifiera dig själv som en It Works! Oberoende Distributör. Anonyma inlägg eller användning av skärmmamn utgör otillbörliga affärsmetoder.

#### **A. 17. Sanningsenlighet i inlägg på nätet**

Det är din skyldighet att säkerställa att dina inlägg och andra marknadsföringsaktiviteter är sanningsenliga, inte missvisande och inte vilseleder Kunder eller potentiella kunder på något sätt. Inlägg som är falska, vilseledande eller missvisande är otillbörliga affärsmetoder. Detta innefattar



men är inte begränsat till falska eller vilseledande inlägg som har att göra med It Works!-möjligheten, It Works! produkter och tjänster eller dina biografiska uppgifter och referenser.

Webbplats- och webbkampanjaktiviteter och -metoder som vilseleder eller är missvisande är, oavsett avsikten med dem, inte tillåtna. Detta kan innefatta spamlänkar (eller bloggspam), oetiska metoder för sökmotoroptimering (SEO), vilseledande klickannonser (dvs. att visnings-URL för en PPC-kampanj förefaller länka till It Works! officiella Företagswebbplats när den egentligen leder någon annanstans), ej godkänd bannerannonsering och obehöriga pressreleaser. It Works! är den enda parten som kan ta beslut om sanningsenlighet och huruvida specifika aktiviteter är vilseledande eller missvisande.

#### **A. 18. Respektera integritet**

Respektera alltid andra personers integritet i dina inlägg. Oberoende Distributörer får inte ägna sig

åt skvaller eller ryktesspridning om någon individ, något företag eller konkurrerande produkter eller tjänster. Oberoende Distributörer får inte ange namnen på andra individer eller enheter i sina inlägg såvida de inte har skriftlig tillåtelse från den individ eller enhet som är föremål för inlägget.

#### **A. 19. Professionalism**

Du måste säkerställa att dina inlägg är sanningsenliga och korrekta. Detta kräver att du faktakontrollerar

allt material du lägger upp på nätet. Du bör även noga kontrollera dina inlägg avseende stavning, interpunktion och grammatik och undvika att använda kränkande språk.

#### **A. 20. Icke-förenliga inlägg**

Oberoende Distributörer får inte göra inlägg eller skapa länkar till inlägg eller annat material som:

- Är sexuellt, obscen eller pornografiskt
- Är kränkande, hädskt, hatiskt, hotande, skadligt, nedsättande, ärekränkande, trakasserande eller diskriminerande (oavsett om det grundas på ras, etnicitet, tro, religion, kön, sexuell läggning, fysiska handikapp eller något annat)
- Är grafiskt våldsamt, inklusive våldsamma dataspelsscener
- Inbjuder till olagligt beteende
- Utgör personangrepp eller är nedsättande för en individ, grupp eller enhet
- Bryter mot Företagets eller en tredje parts immateriella rättigheter

#### **A. 21. Besvara negativa inlägg**

Samtala inte med någon som gör ett negativt inlägg om dig, andra Oberoende Distributörer eller It Works!. Rapportera negativa inlägg till Företaget på [compliance@itworksglobal.com](mailto:compliance@itworksglobal.com).

Att besvara sådana negativa inlägg resulterar ofta i diskussioner med personer som inte följer samma höga normer som It Works! och skadar därför Företagets goda rykte och mervärde.

### **Annonsering på internet/Medvetenhetsalstring**

#### **A. 22. Annonser på nätet**

Du får inte använda dig av annonser för att göra reklam för, lista eller sälja It Works! produktlinje eller möjlighet. Detta innefattar men är inte begränsat till Craigslist, Kijiji, Facebook, Köp Sälj Byt-webbplatser, loppmarknadswebbplatser eller andra annonswebbplatser på nätet.

#### **A. 23. eBay/Nätauktioner**

Du får inte lista eller sälja It Works!-produkter på eBay eller andra nätauktioner och inte heller får du anlita en tredje part (Kund) för att sälja It Works!-produkter på eBay eller andra nätauktioner.

#### **A. 24. Detaljhandel på nätet**

Du får inte lista eller sälja It Works!-produkter i/på någon nätbutik eller e-handelswebbplats och inte heller får du anlita en tredje part (Kund) för att sälja It Works!-produkter i/på någon nätbutik eller e-handelswebbplats.

#### **A. 25. Kampanjer för Trogna kunder**

För Trogna kunder är Distributörer mellanhänder. Därför får Distributörer inte offentligt erbjuda kostnadsfria produkter eller kontanter eller erbjuda sig att betala för Startkit i ett försök att registrera Distributörer eller Trogna kunder. Företaget rekommenderar att alla Distributörer erbjuder produkter till försäljning utan den Trogna kundens åtagande till det av Företaget föreslagna detaljhandelspriset.

#### **A. 26. Bannerannonsering**

Du får placera bannerannonser på en webbplats förutsatt att du använder mallar och bilder som godkänts av It Works!. Alla bannerannonser måste länka till din replikerade webbplats eller en webbplats som är godkänd av It Works!. Du får inte använda dig av *anonyma* annonser eller webbplatser som gör produkt- eller inkomstanstämning som i slutändan är förknippade med It Works!-produkter och It Works!-möjligheten.

#### **A. 27. Önskad marknadsföring med elektroniska medel**

Det kan vara olagligt enligt gällande lagar att skicka e-post i stor mängd, önskad e-post eller marknadsförings-SMS för att marknadsföra It Works!, dess produkter eller affärsmöjligheten till människor som du inte känner eller inte har givit dig tillåtelse att kontakta dem. Personer som är "optin"-abonnenter och som har lagt in en begäran om att få ta del av e-post i stor mängd, nyhetsbrev eller andra standardiserade meddelanden från dig får du skicka dessa till. Gå igenom Avsnitt 3.2.8 i Grundprinciper och rutiner för en omfattande diskussion om Företagets bestämmelser avseende direktmarknadsföring med elektroniska medel.

#### **A. 28. Spamlänkar**

Spamlänkar definieras som flera på varandra följande versioner av samma eller liknande innehåll som skickas till

bloggar, wikis, gästböcker, webbplatser eller andra allmänt tillgängliga diskussionsforum och är inte tillåtna. Detta innefattar blogg-spamming, bloggkommentar-spamming eller spamdexing. Kommentarer du lämnar på bloggar, i forum eller i gästböcker, osv. måste vara unika, informativa och relevanta. Du får inte använda dig av blogg-spamming, spamdexing eller andra masskopieringsmetoder för att lämna bloggkommentarer. Kommentarer du skapar eller lämnar måste vara användbara, unika, relevanta och passande för bloggartikeln.

#### **A. 29. Sociala nätverkswebbplatser (Facebook/Twitter/LinkedIn)**

Vi uppmanar Distributörer att titta på, gilla, kommentera och dela innehåll som tillhandahålls dig från vår Företagswebbplats anhängarsida: [www.facebook.com/itworksglobal](http://www.facebook.com/itworksglobal). Dock är det förbjudet för Distributörer att lägga upp en länk till sin webbplats, sitt telefonnummer eller URL för sin anhängarsida på Facebook på Företaget It Works! Globals sociala mediasidor. Vårt mål är att bibehålla en gynnsam miljö på Facebook och Twitter för alla potentiella kunder, befintliga kunder och Distributörer. Att lägga upp en länk till din anhängarsida eller URL:en för din webbplats resulterar i att ditt inlägg markerar som "spam", vilket kan leda till att du förlorar din åtkomst till It Works! Globals anhängarsida.

Du får använda sociala nätverkswebbplatser (Facebook, Twitter, LinkedIn, bloggar, forum och andra sociala webbplatser för delade intressen) för att dela information om It Works!-produkter och -möjligheten, samt för prospektering och sponsring, baserat på It Works! marknadsföringsmodell; dock får dessa platser inte användas för att sälja eller underlätta överlåtelse av produkter. All försäljning måste ske via en webbplats som godkänts av It Works!.

Profilen du skapar i en social nätgemenskap där du nämner eller diskuterar It Works! måste på ett tydligt sätt identifiera dig som en Oberoende Distributör. Bannerannonser och bilder som används på dessa webbplatser måste vara aktuella och dina egna bilder eller vara tagna från nedladdningsavsnittet på ditt e-kontor. Distributörer har inte behörighet att använda företagsbilder eller loggor på sådana webbplatser såvida de inte finns bland de nedladdade bilderna på e-kontoret. Om en länk tillhandahålls måste den länka till din replikerade webbplats eller en webbplats som är godkänd av It Works!. Anspråk som görs via inlägg i sociala medier måste överensstämma med allt reklam-/marknadsföringsmaterial som tillhandahålls av Företaget. På begäran måste du lägga till It Works! Efterlevnadsavdelning som en gruppmedlem.

#### **A. 30. Inlägg i sociala medier (YouTube, iTunes, PhotoBucket, osv.)**

Allt videoinnehåll måste skickas in till och godkännas av vår Efterlevnadsavdelning innan det läggs upp. Det ska skickas in till [compliance@itworksglobal.com](mailto:compliance@itworksglobal.com). Godkännandeprocessen kan ta 2-4 veckor, beroende på innehållet. Dessa försändelser måste tydligt definiera dig som en Oberoende Distributör (antingen i själva innehållet och/eller i beskrivningen av innehållet), följa alla reklambestämmelser, uppfylla upphovsrätts- och rättsliga krav och det måste tydligt framgå att det är du som är ensam ansvarig för innehållet och inte It Works! Marketing. Du får inte ladda upp, skicka in eller publicera något innehåll (video, audio eller datafiler) som du erhållit från It Works! eller uppbringat vid officiella företagsevenemang eller i byggnader som ägs eller drivs av It Works! utan föregående skriftligt tillstånd från It Works! Efterlevnadsavdelning.

#### **A. 31. Sponsrade länk-/Pay-Per-Click (PPC)-annonser**

Sponsrade länk- eller Pay-Per-Click (PPC)-annonser accepteras. Mål-URL:en måste antingen vara din replikerade webbplats eller en godkänd It Works!-webbplats. Visnings-URL:en måste också vara antingen din replikerade webbplats eller en godkänd It Works!-webbplats och får inte framställa en URL som kan få användare att tro att de kommer att dirigeras till en It Works! företagswebbplats, eller som är olämplig eller vilseledande på något sätt.