

FOREVER
LIVING  PRODUCTS
ITALY



INIZIARE INSIEME

I PRIMI PASSI VERSO IL SUCCESSO
CON FOREVER LIVING PRODUCTS!

BENVENUTO

Congratulazioni! Siamo lieti di darle il benvenuto nella Famiglia Forever.

La Sua decisione di intraprendere con Forever Living Products (FLP) l'attività di Incaricato di Vendita, regolamentata dalla legge 173/2005, Le permetterà di beneficiare dei molteplici vantaggi di un sistema di lavoro ormai collaudato con successo da milioni di persone in tutto il mondo.

Con Forever potrà:

- Migliorare la sua situazione economica
- Ottenere nuove conoscenze in ambito professionale mediante corsi di formazione tenuti da specialisti che hanno già sperimentato con successo l'efficacia del Network Marketing
- Partecipare a eventi e riunioni informative/formative che l'aiuteranno a diventare indipendente nell'attività di Incaricato/a di Vendita.

L'obiettivo di questo manuale è darle tutte le informazioni per iniziare l'attività spiegando il Piano Marketing mediante i consigli utili, esempi di guadagni e metodi di lavoro, suggerimenti su come pianificare, programmare, organizzare ed agire al meglio per il successo economico.





INDICE

1. UN PO' DI STORIA SUL NETWORK MARKETING
2. IL PIANO MARKETING FOREVER LIVING
3. PERCHÉ INTRAPRENDERE L'ATTIVITÀ

ALLEGATI:

SCHEDA DI ADESIONE

MODULO PER IL CAMBIO STATUS

MODULO D'ORDINE

LISTA CONTATTI

LEGGE 17 agosto 2005, n.173

D. L. 114/98, artt. 5 e 19

D. L. 59/2010 art. 71



1. UN PO' DI STORIA SUL NETWORK MARKETING / MULTILEVEL MARKETING

1.1 NETWORK MARKETING

È un sistema di distribuzione innovativo, appartenente alla grande famiglia del Direct Marketing (vendite per corrispondenza, televendite, e-commerce), nato negli Stati Uniti nei primi anni Quaranta e successivamente diffusosi nel mondo intero, fino a coinvolgere milioni di persone e migliaia di aziende in tutti i settori.

Per spiegare di cosa si tratta si deve pensare al Mercato Tradizionale, nel quale la distribuzione di qualunque bene o servizio è generalmente affidata ad alcune figure intermedie.

Il prodotto passa di soggetto in soggetto: importatore nazionale, rappresentante regionale, grossista locale, commerciante al dettaglio, giungendo ogni volta più vicino al consumatore finale. Naturalmente, ad ogni passaggio il prezzo del prodotto aumenta perché ogni intermediario rappresenta un'azienda con i suoi costi e le sue aspettative di guadagno.

Il Network Marketing/MLM è anche definito "marketing del passaparola", perché la conoscenza dell'azienda e dei suoi prodotti avviene principalmente attraverso i singoli consumatori che, soddisfatti dei prodotti, ne parlano con amici, parenti, conoscenti, etc.

Infatti il successo di un prodotto o di un marchio è decretato dal passaparola tra i consumatori soddisfatti, tuttavia chi ne parla in qualità di cliente non partecipa mai ai redditi che lui stesso ha contribuito a generare. Ci è mai capitato di consigliare ad un amico un film o un libro che ci è piaciuto particolarmente? In questo caso il produttore cinematografico o l'editore non ci hanno mai riconosciuto una provvigione per la pubblicità svolta!

Il Network Marketing/MLM si fonda invece proprio su questo principio, facendone un metodo. Ciascun cliente ha diverse possibilità di essere remunerato dall'azienda, costituendone quindi una componente produttiva, ovvero un consumatore attivo, anziché come di consueto un consumatore passivo.

1.2 UN SISTEMA INTELLIGENTE DI GUADAGNO

Nel mercato tradizionale il prezzo del prodotto è il risultato dell'interazione dei diversi soggetti e raramente l'azienda produttrice ha la possibilità di determinare l'importo finale. Infatti, può capitare che lo stesso prodotto abbia prezzi differenti in vari punti di vendita.

Nel Network Marketing/MLM, invece, è l'azienda che cura tutti gli aspetti "a monte" e che determina il prezzo di vendita, predisponendo forme di sconto e/o di provvigione. In tal modo ogni consumatore finale ha la certezza di acquistare i prodotti ai prezzi e alle condizioni stabilite direttamente dall'azienda, dandogli la possibilità di diventare Incaricato di Vendita e beneficiare di sconti e provvigioni in base al Piano Marketing.

Le provvigioni sono calcolate sul volume del fatturato prodotto in due modi:

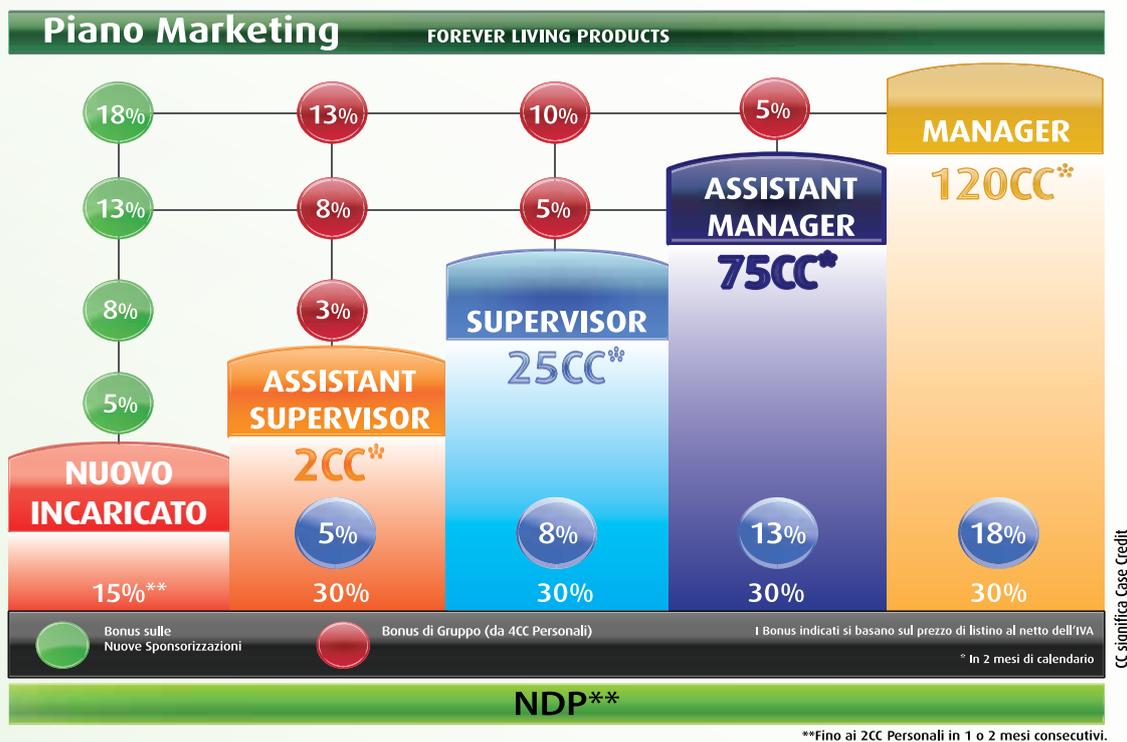
- Provvigioni dirette: sulla raccolta di ordini acquisiti in prima persona da terzi (clienti);
- Provvigioni indirette: sulla raccolta di ordini effettuata tramite Nuovi Incaricati facenti capo alla persona che li ha iscritti come tali.

Esempio Mario iscrive Anna che a sua volta iscrive Marco. La particolarità delle aziende di Network Marketing/MLM è quindi la massima incentivazione del "passaparola", che consente la creazione di un gruppo di Consumatori/Incaricati formato da migliaia di persone. Questo si traduce nell'opportunità di trasformare provvigioni anche minime in guadagni consistenti, avendo cospicui volumi di Vendite Accreditate realizzati dal gruppo. Ogni azienda in tal modo, attraverso le regole del suo piano di retribuzione (Piano Marketing), permette compensi molto interessanti a seconda dei "livelli" raggiunti.

2. IL PIANO MARKETING FOREVER LIVING

Analizziamo e prendiamo confidenza con i concetti di base concernenti l'attività di Incaricato, il percorso di carriera e i relativi guadagni.

Il Piano Marketing della Forever Living prevede diversi livelli di carriera. Ciascun livello è determinato da un punteggio misurato in CC (Case Credit), unità di misura internazionale della Forever. Ogni CC equivale a circa € 300 (importo comprensivo di aliquota Iva) di prodotti Forever. I CC attribuiti a ciascun prodotto sono fissati nel listino prezzi. Ai campioncini, al materiale informativo e agli accessori non è assegnato alcun Case Credit, e di conseguenza acquisti di tale materiale non daranno diritto a nessun Bonus né direttamente né indirettamente. L'attività Forever si svolge su tutto il territorio nazionale e internazionale, senza alcun limite, pertanto non esistono zone di competenza o in esclusiva.



Specifichiamo che l'Incaricato che intende promuovere i prodotti FLP si rivolge a due differenti tipologie di clienti:

- il cliente al dettaglio che sceglie di acquistare al prezzo di listino i prodotti per uso personale, identificato in Italia come "Cliente Club";
- il "Cliente Autoconsumo" che decide di effettuare il primo ordine pari ad almeno 1CC e, in quanto cliente privilegiato, beneficia di uno sconto pari al 15%. Quando tale cliente privilegiato effettua ordini per un totale di 2CC in uno o due mesi consecutivi, dall'ordine successivo beneficerà del 35% di sconto sul prezzo di listino secondo il Piano Marketing.

Al fine di creare una solida attività, lo Sponsor ha la responsabilità di assistere i propri clienti. Un cliente soddisfatto è ulteriormente incentivato al consumo dei prodotti, nonché potenziale futuro Incaricato alle Vendite. Il Cliente Club è comunque libero di decidere di cambiare sponsor trascorsi 6 mesi dall'ultimo ordine effettuato. Qualora il Cliente Club volesse diventare un Incaricato di Vendita dovrà compilare la Scheda di Adesione (Allegato A), munirsi del Kit informativo, ricevere il tesserino al fine di iniziare l'attività di promozione e se desidera, ha la facoltà di scegliere uno Sponsor diverso da quello originale.

Il Cliente Autoconsumo può scegliere un Nuovo Sponsor qualora dopo 6 mesi dal primo acquisto non abbia raggiunto il livello di Assistant Supervisor. Qualora, invece, abbia già raggiunto la qualifica di Assistant Supervisor, potrà Risponsorizzarsi una volta trascorsi almeno 24 mesi dall'ultimo acquisto. Il Cliente Autoconsumo che desidera svolgere l'attività di Incaricato alle Vendite, regolamentata dalla Legge 173/2005, dovrà compilare l'apposito modulo (Allegato B), munirsi del Kit informativo e ricevere il tesserino previsto dall'art. 19 del D.Lgs 114/1998.

2.1 L'INCARICATO E L'ATTIVITÀ DI PROMOZIONE DEI PRODOTTI FLP

Il primo passo da compiere per intraprendere l'attività di Promozione è diventare Nuovo Incaricato.

L'Incaricato FLP è colui/colei che decide di promuovere l'uso di prodotti a marchio FLP di alta qualità presso i consumatori finali. Allo stesso tempo, al fine di provarne benefici e qualità, beneficia di una percentuale di sconto per i propri ordini personali e dimostrativi. Tali ordini devono essere necessariamente rapportati al proprio fabbisogno personale e/o dimostrativo e non ad altri scopi. Per questo motivo e, considerando che la Legge 173/2005 non prevede alcuna possibilità di rivendita, tutti gli ordini devono essere inviati direttamente in azienda.

Il Nuovo Incaricato FLP prima di iniziare la propria attività di promozione deve sottoscrivere la Scheda di Adesione (Allegato A), al fine di diventare tale, munirsi del Kit informativo sull'attività e sui prodotti, indispensabile al Nuovo Incaricato quale strumento di lavoro, ed effettuare un primo ordine personale del valore di € 50 al netto dello sconto del 15%. L'Incaricato, infatti, effettua un ordine minimo al fine di conoscere personalmente i prodotti FLP, per apprezzarne le caratteristiche, promuoverne benefici e qualità ai propri clienti unitamente ad un maggiore senso di fiducia.

L'Incaricato, prima di iniziare l'attività di promozione dei prodotti, dovrà, in accordo con la legislazione italiana e con i regolamenti aziendali, assistito dallo Sponsor, regolarizzare l'iscrizione inviando in sede tutta la documentazione necessaria per il rilascio del tesserino con validità annuale autorizzato dalle competenti autorità, quale requisito legale nello svolgimento dell'attività.

Durante la promozione dei prodotti è importante conoscerne caratteristiche e proprietà benefiche. A tal scopo chi desidera ha la possibilità di poter provare l'intera gamma di prodotti Forever, per esempio mediante l'acquisto di un kit proposto dall'Azienda, quale Start Pak o Touch of Forever, contenente un'ampia scelta di prodotti e di materiale informativo omaggio, utile alla nuova attività di promozione. L'esperienza di molti Incaricati di successo ha dimostrato la validità di tale scelta.

Cosa è necessario per poter dare inizio alla nuova attività?

- Sottoscrivere la Scheda di Adesione (Allegato A), e munirsi del Kit Informativo sull'attività di Incaricato
- Ricevere il tesserino di riconoscimento dall'Azienda
- Utilizzare i prodotti
- Promuovere i prodotti presso i Clienti Club tramite la raccolta di ordini
- Rispettare Company Policy e Codice di Comportamento AVEDISCO

2.1.1 IL NUOVO INCARICATO E IL SISTEMA NDP

Il sistema NDP è stato pensato per permettere al Nuovo Incaricato di realizzare guadagni sin dalla prima fase della sua nuova attività. Allo stesso tempo garantisce una remunerazione allo Sponsor relativa all'attività di sostegno e formazione da lui svolta. Vedremo nel dettaglio, con esempi pratici, come il Nuovo Incaricato che inizia a promuovere prodotti presso clienti finali realizza una provvigione sugli ordini di tali clienti e, allo stesso tempo, Sponsorizzando altri Nuovi Incaricati e Nuovi Clienti Autoconsumo nel proprio gruppo riceve una Commissione sulla base di tali Nuove Sponsorizzazioni.

Parole chiave

Prezzo al dettaglio o prezzo di listino

Pagato dai Clienti Club

NDP – Prezzo Nuovo Incaricato (15% di sconto)

Pagato da Nuovi Incaricati e Nuovi Clienti Autoconsumo prima dei 2CC Personali in 1 o 2 mesi consecutivi

PIA – Prezzo Incaricato e Cliente Autoconsumo (30% di sconto)

Pagato da Incaricati e Clienti Autoconsumo dopo il raggiungimento dei 2CC Personali in 1 o 2 mesi consecutivi

Commissione sulle Nuove Sponsorizzazioni di Nuovi Incaricati o Nuovi Clienti Autoconsumo (15%)

Pagato all'up-line Sponsor fino al raggiungimento di 2CC Personali

Provvigione lorda

Pagata agli Incaricati sull'imponibile degli ordini raccolti presso i Clienti Club in base alla scontistica acquisita.

Il Nuovo Incaricato che inizia a svolgere l'attività di promozione e raccoglie ordini di prodotti FLP presso Clienti Club, al fine di costruire una solida base di clienti, realizza una provvigione lorda pari al 15% sull'imponibile di tali ordini. Sponsorizzando Nuovi Incaricati e Nuovi Clienti Autoconsumo riceve la Commissione sulle Nuove Sponsorizzazioni pari al 15%. In questa fase, inoltre beneficerà di una percentuale di sconto sui propri acquisti effettuati per uso personale e/o dimostrativo pari al 15% sul prezzo di listino previsto dal sistema NDP (Prezzo Nuovo Incaricato).

Contemporaneamente anche lo Sponsor del Nuovo Incaricato riceverà la Commissione sulle Nuove Sponsorizzazioni pari al 15% sugli ordini raccolti dal Nuovo Incaricato Sponsorizzato presso i Clienti Club, nonché sugli acquisti effettuati dallo stesso per uso personale.

Come si calcola la Commissione sulle Nuove Sponsorizzazioni?

La Commissione sulle Nuove Sponsorizzazioni di Nuovi Incaricati e Nuovi Clienti Autoconsumo è calcolata come la differenza tra l'imponibile dell'NDP, Prezzo Nuovo Incaricato e Nuovo Cliente Autoconsumo, e quello del PIA, Prezzo Incaricato e Cliente Autoconsumo.

Per una maggiore comprensione rimandiamo allo Schema 2, riportato nel capitolo 2.1.2.

Nel momento in cui il Nuovo Incaricato avrà consolidato attraverso la raccolta di ordini diretti la sua nuova attività raggiungendo i 2CC Personali nell'arco di 1 o 2 mesi consecutivi, si qualificherà al livello di Assistant Supervisor e beneficerà dello sconto denominato PIA, pari al 30%, e di un ulteriore 5% di sconto sui propri acquisti personali e, da quel momento, maturerà una provvigione lorda pari al 35% sull'imponibile degli ordini raccolti presso i clienti finali.

(schema 1)

Come si calcolano i CC Personali?

I CC Personali necessari al raggiungimento della qualifica di Assistant Supervisor e, soprattutto, del prezzo PIA sono quelli che derivano dalla raccolta di ordini diretti, cioè dalla raccolta di ordini di prodotti presso Clienti Club, nonché dai propri ordini effettuati per uso personale e/o dimostrativo.



Si - qualifica Assistant Supervisor
Si - Sconto 30%

2.1.2 APPROFONDIMENTI SULL'NDP

Come abbiamo detto il sistema NDP offre al Nuovo Incaricato sostanziali vantaggi:

- 1) Promuovere i prodotti presso i Clienti Club;
- 2) Sponsorizzare da subito Nuovi Incaricati e Nuovi Clienti Autoconsumo;
- 3) Effettuare acquisti per uso personale.

(schema 2)

	Descrizione	Importo	Iva (20%)*	Imponibile
A	Prezzo di listino	€ 450	€ 75	€ 375
B	NDP (-15%)	€ 382,5	€ 63,75	€ 318,75
C	PIA (-30%)	€ 315	€ 52,5	€ 262,5
D	Commissione sulle Nuove Sponsorizzazioni (+15% su Imponibile: B-C)			€ 56,25
E	Provvigione Lorda sui Clienti Club (+15%)			€ 56,25

*Per semplicità l'esempio qui riportato considera solo prodotti la cui aliquota IVA è al 20%.

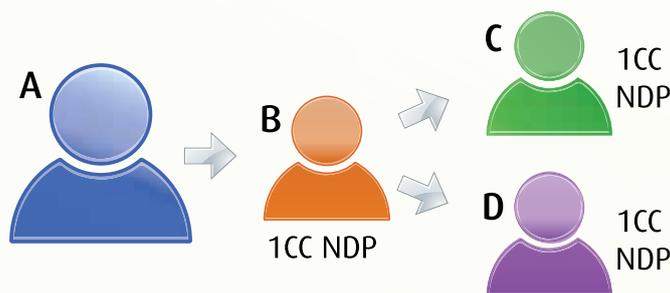
Per una maggiore comprensione vediamo nel dettaglio il funzionamento dei meccanismi che regolano il sistema NDP con alcuni esempi pratici:

- 1) Un Nuovo Incaricato che ha raccolto, secondo la tabella sopra riportata, ordini presso Clienti Club per un valore di listino di € 450 (A) riceve una provvigione lorda pari al 15% sull'imponibile di tali ordini (E) di € 56,25.
- 2) Il Nuovo Incaricato che ha raccolto ordini presso Nuovi Incaricati e Nuovi Clienti Autoconsumo da lui Sponsorizzati per un valore di listino di € 450 (A) riceve la Commissione sulle Nuove Sponsorizzazioni (D) di € 56,25, calcolata come differenza tra l'imponibile dell'NDP (B) e l'imponibile del PIA (C).
- 3) Il Nuovo Incaricato, invece, che ha effettuato un ordine per uso personale e/o dimostrativo del valore di listino di € 450 (A) potrà beneficiare di uno sconto del 15%, NDP, Prezzo Nuovo Incaricato (B), pagando così € 318.75 più IVA.

Consideriamo ora il caso in cui tale Incaricato in uno o due mesi consecutivi di attività raccolga ordini diretti per un valore superiore a 2CC (Schema 1 sui CC Personali). Solo a partire dall'ordine successivo rispetto a quello che gli ha permesso di raggiungere i 2CC Personali inizierà a beneficiare della provvigione lorda del 35% sull'imponibile degli ordini raccolti presso i Clienti Club. Inoltre, a partire dall'ordine successivo che gli ha permesso di raggiungere tale scontistica gli verrà applicato il 30% di sconto sull'ordine effettuato per uso personale, PIA (C), più un 5% di sconto secondo il Piano Marketing.

Le disposizioni relative all'NDP offrono, quindi, una grande opportunità per il Nuovo Incaricato che vuole intraprendere l'attività FLP, in quanto ha la possibilità di Sponsorizzare altri Nuovi Incaricati e Clienti Autoconsumo pur non essendo ancora qualificato come Assistant Supervisor. Infatti, i CC Personali di tali Nuovi Sponsorizzati contribuiranno al raggiungimento della qualifica dello Sponsor ma non gli permetteranno di beneficiare del 35% di sconto sugli ordini effettuati per uso personale e/o dimostrativo.

(schema 3)



Il Nuovo Incaricato (B, Schema 3) guadagnerà la Commissione sulle Nuove Sponsorizzazioni di Nuovi Incaricati o Nuovi Clienti Autoconsumo pari al 15% (C, D) fino a quando tali Nuovi Incaricati e Nuovi Clienti Autoconsumo non avranno accumulato, ciascuno, ordini diretti per un valore di 2CC in uno o due mesi consecutivi. Qualora il Nuovo Incaricato (B), Sponsorizzando Nuovi Incaricati o Nuovi Clienti Autoconsumo (C, D), venisse spinto dagli stessi a un livello più alto nel Piano Marketing, dovrà accumulare comunque 2CC Personali, provenienti dalla raccolta di ordini diretti, in 1 o 2 mesi consecutivi prima di poter beneficiare dello sconto del 35% sui propri acquisti effettuati per uso personale e/o dimostrativo.

Quindi, se il Nuovo Incaricato (B) ha raggiunto un livello più alto e acquista ancora all'NDP, lo Sponsor up-line (A) riceve la Commissione sulla Sponsorizzazione di tale Nuovo Incaricato fino a quando il Nuovo Incaricato (B) non avrà raggiunto i 2CC Personali in 1 o 2 mesi consecutivi.

Vantaggi per il Nuovo Incaricato:

- Provvigione lorda del 15% sugli ordini raccolti presso i Clienti Club
- Commissione sulle Nuove Sponsorizzazioni pari al 15%
- Sconto personale pari al 15% sui propri acquisti per uso personale e/o dimostrativo

2.1.3 DA NUOVO INCARICATO A ASSISTANT SUPERVISOR

“Per passare dal livello di Nuovo Incaricato a quello di Assistant Supervisor è necessario raggiungere 2CC in 1 o 2 mesi consecutivi.”

(schema 4)



Ora apprendiamo come consolidare l'Attività..... come Guadagnare..... come Fare carriera.....come Insegnare..... essendo un'attività indipendente ognuno è libero di organizzarsi come crede. Di seguito alcuni consigli di chi ha già ottenuto notevoli risultati economici e di carriera.

L'esperienza ha insegnato che si ottengono i primi guadagni lavorando dalle 7 alle 10 ore settimanali, utilizzando e proponendo i prodotti, partecipando alle riunioni organizzate per gli Incaricati dai Manager FLP.

Come si svolge l'attività?

Un metodo comune e che trova sempre ampio consenso è il seguente: organizzare, con l'aiuto iniziale del proprio Sponsor, serate con amici, parenti e conoscenti raggiungendo il numero di 4 riunioni mensili. Durante gli incontri si promuovono i prodotti presso i clienti finali e si raccolgono ordini. Ad ogni riunione è mediamente possibile raccogliere ordini pari a € 250 (Iva esclusa), equivalenti a circa 1CC. In questo modo si può avere un guadagno lordo mensile di circa € 350, dato dal 35% sui clienti (su 4 volte € 250 di ordini), generando quindi € 1.000 di volume di Vendite Accreditate mensili. Ovvero i 4CC, necessari ogni mese per essere considerati Attivi e partecipare alla crescita di carriera.

Tuttavia, parliamo ancora di guadagni contenuti, utili ad arrotondare le entrate di un'attività principale. Il nostro guadagno può crescere all'aumentare di contatti con potenziali clienti e degli ordini che raccogliamo. Poiché desideriamo ottimizzare il sistema del Network Marketing, ci rendiamo conto che fare solo presentazioni e raccogliere ordini serve principalmente nella fase iniziale per conoscere nuove persone. Arriva poi il momento di iniziare a costruire la nostra azienda con le persone con cui noi desideriamo lavorare. Ed ecco che il nostro interesse si sposta al primo passaggio di carriera: desideriamo diventare Supervisor!

2.2 DA ASSISTANT SUPERVISOR A SUPERVISOR

Come si diventa Supervisor? “Con 25CC (Personali e di gruppo) in 1 o 2 mesi consecutivi.”



Ogni volta che introduciamo nell'attività una nuova persona che desidera svolgere l'attività di Incaricato alle Vendite insegniamo quanto abbiamo già imparato, ovvero ad utilizzare i prodotti nell'ambito familiare e a promuoverli ad altri attraverso le serate informative. In tale maniera, con il crescere del numero dei nostri Sponsorizzati, aumenta proporzionalmente il nostro volume di gruppo. L'esperienza ha dimostrato che in due mesi il raggiungimento della qualifica di Supervisor è fattibile identificando dalle 3 alle 5 persone che desiderano iniziare l'attività e si attivano fin da subito ad organizzare incontri con il nostro aiuto.

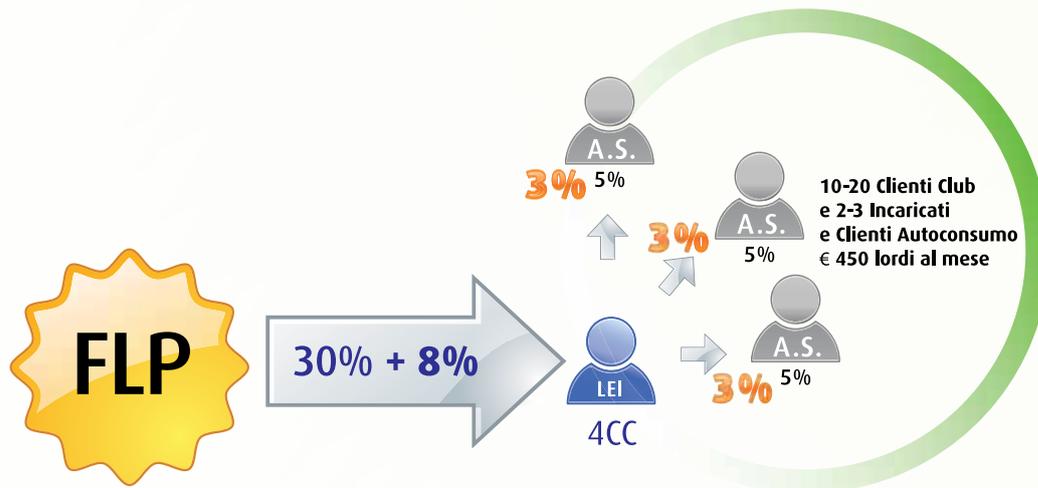
Come si raggiungono i 25CC di gruppo, inclusi gli acquisti dei nostri clienti e i propri personali?

- Quattro serate dimostrative al mese che renderanno circa 4CC Personali
- Ordini individuali, compresi i consumi personali, pari ad 1CC
- Due Sponsorizzazioni al mese (per totali 4CC)
- Ordini di gruppo derivanti dai nuovi Sponsorizzati (circa 6CC al mese)

Tali indicazioni sono date sulla base di reali esperienze.

Organizzando il lavoro con una certa flessibilità, così come sopra indicato, normalmente si acquisiscono 15CC mensili, che replicati nel secondo mese portano alla qualifica di Supervisor (15CC ripetuti nei 2 mesi consecutivi sono pari ai 30CC e valgono la qualifica!).

Quindi, alla fine del secondo mese di attività ci troveremo con il seguente schema:



Ora in qualità di Supervisor l'attività diventa interessante e abbiamo compreso che la pianificazione e l'organizzazione possono produrre gli effetti economici desiderati.

D'ora in poi sugli acquisti dei nostri Clienti Club, ci viene accreditato un Bonus dell'8% (abbiamo quindi ottenuto il primo aumento passando dal 5% all'8%) oltre ad una provvigione lorda del 30% o del 15% sugli stessi clienti. Inoltre maturiamo una Commissione sulle Nuove Sponsorizzazioni di Nuovi Incaricati e Nuovi Clienti Autoconsumo direttamente Sponsorizzati e un ulteriore 8% sugli stessi. Tale percentuale verrà inoltre applicata ai propri acquisti effettuati per uso personale e/o dimostrativo, unitamente al 30% o al 15% di sconto, in base alla scontistica per la quale ci siamo qualificati.

Le persone appartenenti alla nostra down-line che sono già diventate Assistant Supervisor, invece, ricevono sui propri acquisti personali e su quelli dei loro Clienti Club il 5%. Noi, in qualità di Supervisor, abbiamo diritto al Bonus di Gruppo corrispondente al 3% che l'Azienda Forever Living ci riconosce quale margine imprenditoriale.

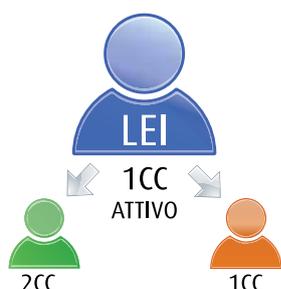
È importante ricordare che per percepire i Bonus di Gruppo/Volume è necessario mantenere la condizione di status Attivo prevista dal regolamento aziendale.

A tal proposito, un aspetto fondamentale riguarda la situazione dello Sponsor relativamente al calcolo dei CC finalizzati al raggiungimento di status "Attivo".



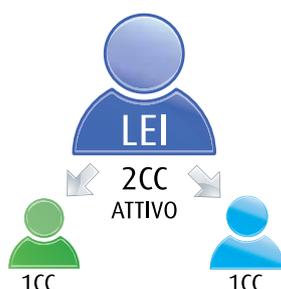
L'Incaricato è "Attivo" quando in un mese, nel periodo compreso dal primo all'ultimo giorno del mese, raggiunge una raccolta di ordini diretti pari a 4CC. I 4CC necessari per lo status Attivo possono essere agevolmente conseguiti attraverso le serate informative, mediante la promozione dei prodotti ai Clienti Club (Schemi da 5 a 7); possono provenire dai nostri consumi personali, nonché derivanti dalle Sponsorizzazioni di Nuovi Incaricati o Nuovi Clienti Autoconsumo. L'Incaricato, infatti, riceve CC sugli ordini raccolti presso i Nuovi Incaricati e Nuovi Clienti Autoconsumo personalmente Sponsorizzati, che rientreranno nel totale dei 4CC per il requisito mensile di Incaricato Attivo (art. 2.6 della Company Policy). Comunque è indispensabile che almeno 1CC provenga dalla raccolta di ordini diretti presso i nostri Clienti Club nonché dai nostri ordini per uso personale e/o dimostrativo.

(schema 5)



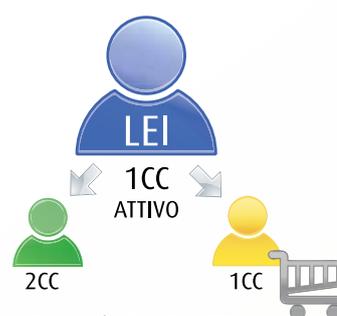
Esempio 5: LEI ATTIVO
Si - qualifica Assistant Supervisor
NO - Sconto 30%

(schema 6)



Esempio 6: LEI ATTIVO
Si - qualifica Assistant Supervisor
SI - Sconto 30%

(schema 7)



Esempio 7: LEI ATTIVO
Si - qualifica Assistant Supervisor
SI - Sconto 30%

Ora che ci siamo resi conto che il guadagno sta aumentando desideriamo avanzare in carriera e, avendo una "down-line", ovvero una struttura che, replicando la nostra stessa attività ci porterà ad un'ulteriore crescita di carriera, potremo qualificarci Assistant Manager.

2.3 DA SUPERVISOR A ASSISTANT MANAGER

Come si diventa Assistant Manager? "Con 75CC (Personali e di gruppo) in 1 o 2 mesi consecutivi."



**15-25 Clienti Club e
 8-25 Incaricati e Clienti
 Autoconsumo
 € 800 lordi al mese**

Anche in questo caso valgono le stesse regole spiegate in precedenza. La nostra intera down-line ci aiuterà a raggiungere questo importante traguardo. Aumentando e fidelizzando i nostri Clienti Club, continuando la nostra attività di Sponsorizzazione di Nuovi Clienti Autoconsumo e Nuovi Incaricati e sostenendo gli Incaricati Sponsorizzati in precedenza nell'intento di raggiungere i propri obiettivi, possiamo realizzare una down-line composta da 15-25 Clienti Club e da 8-25 Incaricati e Clienti Autoconsumo.

Il compenso ora, essendo Attivi nel mese di riferimento, diventa ancora più interessante e sarà proporzionale all'impegno del lavoro svolto. In situazioni analoghe, un Assistant Manager è in grado di percepire in media € 800 mensili lordi.

Di nuovo, ferma restando la provvigione lorda sui Clienti Club del 30% o del 15%, in base alla scontistica per la quale ci siamo qualificati, e la Commissione pari al 15% sulle Nuove Sponsorizzazioni di Nuovi Incaricati e Nuovi Clienti Autoconsumo direttamente Sponsorizzati, la percentuale di Bonus di un Assistant Manager aumenta al 13%. Infatti viene maturato un Bonus del 13% sulla raccolta di ordini presso Clienti Club e sulle Nuove Sponsorizzazioni, mentre la medesima percentuale verrà applicata sui nostri acquisti per uso personale e/o dimostrativo sotto forma di sconto unitamente al 30% o 15% di sconto a cui abbiamo diritto. Inoltre, aumenta anche il nostro Bonus di Volume.

Vantaggi per l'Assistant Manager*:

- Provvigione lorda del 30% sui Clienti Club e Commissione del 15% sulle Nuove Sponsorizzazioni di Nuovi Incaricati e Nuovi Clienti Autoconsumo direttamente Sponsorizzati.
- Bonus Personale del 13% sugli ordini dei propri Clienti Club, dei Nuovi Incaricati e Nuovi Clienti Autoconsumo.
- Bonus di Volume del 5% su tutte le Vendite Accreditate dei Supervisor direttamente Sponsorizzati e del loro gruppo down-line.
- Bonus di Volume dell'8% su tutte le Vendite Accreditate degli Assistant Supervisor direttamente Sponsorizzati e del loro gruppo down-line.
- Ulteriore sconto sugli acquisti personali del 43%.

(*a condizione che l'Assistant Manager abbia raggiunto in uno o due mesi consecutivi i 2CC Personali che gli permettono di beneficiare del 30% di sconto)

2.4 DA ASSISTANT MANAGER A MANAGER

Come si diventa Manager? "Con 120CC (Personali e di gruppo) in 1 o 2 mesi consecutivi."



**20-30 Clienti Club
e 20 Incaricati e Clienti
Autoconsumo
€ 1.600 lordi al mese**

Nel nostro percorso di crescita professionale fin qui fatto, grazie alla partecipazione ai corsi di formazione dell'Azienda e dei Manager di riferimento (dalle nostre up-line e Sponsor così come ai corsi tenuti da altre linee Manager che hanno messo a disposizione di tutti la loro conoscenza), alla partecipazione agli eventi nazionali e regionali e alle conferenze degli specialisti, siamo stati in grado di organizzare la nostra struttura di lavoro.

Finora, infatti, abbiamo seguito, istruito, formato ed informato la nostra down-line attraverso riunioni ed incontri personali e mediante i nuovi strumenti messi a disposizione dall'Azienda (siti personalizzati, MyFlpBiz, sito aziendale www.foreverliving.it,

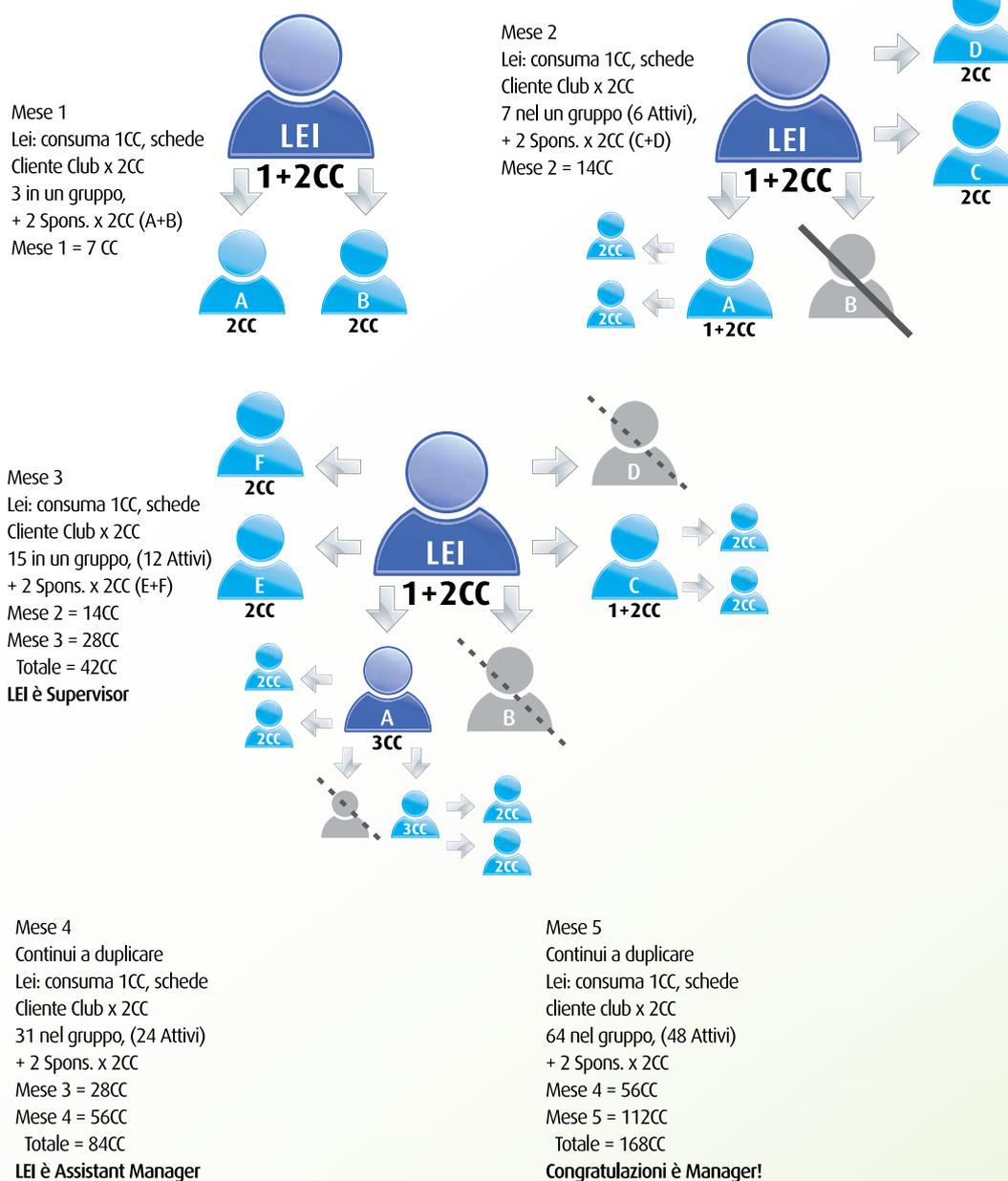
video conferenze e formazione on-line). Ora, continuando a Sponsorizzare e insegnando a tutta la nostra down-line a fare altrettanto e duplicando quindi l'attività, abbiamo la possibilità di raggiungere un volume di ordini raccolti in costante crescita con un Bonus personale del 18% (Schema 8). Anche in questo caso si continua a beneficiare della provvigione lorda del 30% o del 15% sui Clienti Club e della Commissione pari al 15% sulle Nuove Sponsorizzazioni di Nuovi Incaricati e Nuovi Clienti Autoconsumo direttamente Sponsorizzati.

In situazioni analoghe un Manager potrebbe percepire in media da € 1.600 a € 3.000 lordi.

Vantaggi per il Manager*:

- Provvigione lorda del 30% sui Clienti Club e Commissione sulle Nuove Sponsorizzazioni di Nuovi Incaricati e Nuovi Clienti Autoconsumo direttamente Sponsorizzati.
- Bonus Personale del 18% sugli acquisti dei propri Clienti Club, dei Nuovi Incaricati e Nuovi Clienti Autoconsumo.
- Bonus di Volume del 5% su tutte le Vendite Accreditate degli Assistant Manager direttamente Sponsorizzati e del loro gruppo down-line.
- Bonus di Volume del 10% su tutte le Vendite Accreditate dei Supervisor direttamente Sponsorizzati e del loro gruppo down-line.
- Bonus di Volume del 13% su tutte le Vendite Accreditate degli Assistant Supervisor direttamente Sponsorizzati e del loro gruppo down-line.
- Ulteriore sconto sugli acquisti personali del 48%.

(*a condizione che il Manager abbia raggiunto in uno o due mesi consecutivi i 2CC Personali che gli permettono di beneficiare del 30% di sconto)



Una garanzia del nostro Piano Marketing è il mantenimento del livello di carriera raggiunto. Infatti, manteniamo la posizione di carriera raggiunta per tutto il tempo in cui svolgiamo l'attività con la nostra Azienda: retrocedere ad un livello inferiore non è possibile. Tuttavia, qualora l'Incaricato non eserciti l'attività di promozione per un periodo consecutivo pari a dodici mesi, cambierà status perdendo il titolo di Incaricato e in qualità di Cliente Autoconsumo potrà continuare a beneficiare della scontistica acquisita per acquisti personali ma non potrà svolgere l'attività di promozione e di conseguenza Sponsorizzare Nuovi Incaricati, Clienti Autoconsumo o Clienti Club. Nel caso in cui tale Cliente Autoconsumo volesse esercitare nuovamente l'attività di Incaricato dovrà comunicare in forma scritta la sua volontà di riprendere l'attività, compilare l'apposito modulo (Allegato B) e ottenere nuovamente il tesserino di riconoscimento, la cui validità è pari ad un periodo di 12 mesi.

In Forever siamo noi a pianificare in quanto tempo raggiungere un livello di carriera. Per esperienza, sappiamo che è possibile diventare Manager in breve tempo. Tuttavia, proprio perché siamo noi a decidere, pianificare ed organizzare il nostro lavoro, tali risultati sono fattibili in base alle nostre aspettative ed impegno connessi al lavoro stesso. Parlando di guadagni, l'esperienza ha dimostrato che i compensi di un Manager, variando a seconda della propria struttura di lavoro, più o meno numerosa e con il fatturato

consolidato, possono essere di svariate migliaia di Euro. Ora che abbiamo percorso la prima parte della carriera (da Assistant Supervisor a Manager) stiamo scoprendo con meraviglia che la Forever ha predisposto per i più ambiziosi, perseveranti e determinati, la possibilità di ulteriori guadagni e passaggi di carriera. Infatti, la posizione di Manager può essere considerata un punto di partenza, per questo ci proiettiamo nel mondo degli alti guadagni...

2.5 LEADERSHIP BONUS

Il traguardo di Manager non è il punto di arrivo bensì di partenza...

Una volta ottenuto il livello di Manager riconosciuto, possiamo consolidare la nostra posizione e far decollare la nostra attività per raggiungere alti livelli di guadagno.

Notevoli risultati possono essere raggiunti aiutando persone della nostra down-line a seguire il nostro esempio e raggiungere la nostra stessa posizione. In questo modo la percentuale del nostro Bonus aumenterà fino al 6%, a seconda del livello di appartenenza. Il Manager, infatti, avrebbe guadagnato un Bonus di Volume pari al 5% sul volume di ordini dell'Assistant Manager e del suo gruppo.

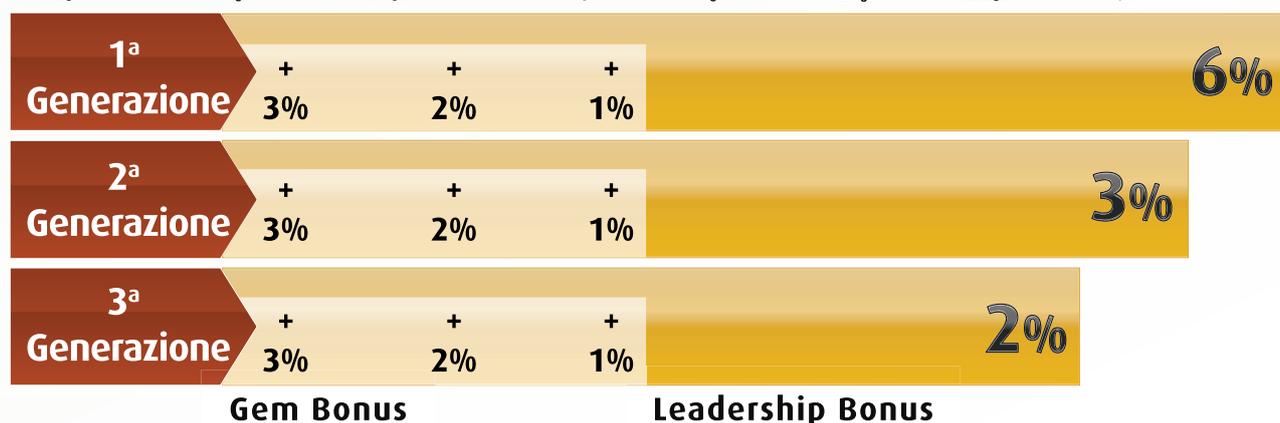
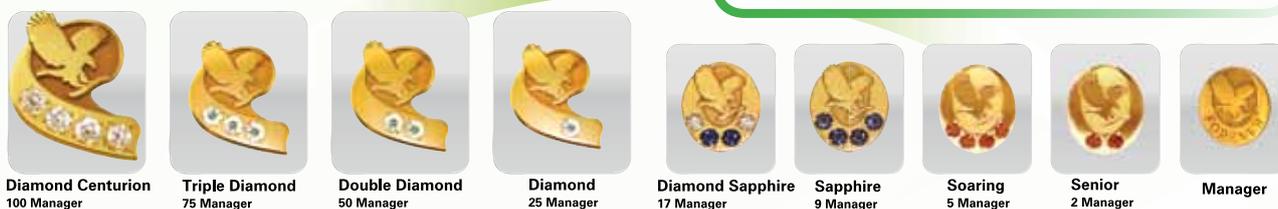
I Manager da noi direttamente Sponsorizzati vengono considerati Manager di 1^a Generazione. I Manager da questi ultimi Sponsorizzati saranno di 2^a Generazione e a loro volta Sponsorizzeranno altri Manager che saranno di 3^a Generazione. L'attività di questi Manager, di 1^a, 2^a e 3^a Generazione, ci frutteranno rispettivamente il 6%, il 3% e il 2% sul volume totale di Vendite Accreditate da loro realizzato, il quale trattandosi di linee Manager è ovviamente elevato.

	Percentuale del Bonus	Percentuale CC
Manager 1 ^a Generazione	6%	40%
Manager 2 ^a Generazione	3%	20%
Manager 3 ^a Generazione	2%	10%

2.6 CONTINUIAMO A INSEGNARE, GUIDARE, SOSTENERE, FORMARE E INFORMARE...

Seguendo le modalità descritte nel paragrafo precedente, finora abbiamo fortificato il nostro gruppo "verticalmente", assistendo i nostri Manager limitatamente alla 3^a Generazione. Invece, sostenendo il gruppo "orizzontalmente", la crescita possibile è senza limiti. Ecco di seguito alcuni importanti livelli di carriera raggiungibili:

- Senior Manager con 2 Manager diretti
- Soaring Manager con 5 Manager diretti
- Sapphire Manager con 9 Manager diretti
- Diamond Sapphire Manager con 17 Manager diretti
- Diamond Manager con 25 Manager diretti



Fino a qui abbiamo preso in esame il Piano Marketing FLP e le ulteriori possibilità di crescita previste dai differenti livelli di carriera. FLP mette a disposizione molti altri Incentivi che permettono all'Incaricato meritevole di guadagnare Bonus ulteriori e ricevere importanti riconoscimenti. Attraverso l'applicazione del regolamento aziendale si vuole, inoltre, insegnare una metodologia di lavoro utile all'Incaricato nella fase di pianificazione e realizzazione degli obiettivi personali. Infatti una volta che avrà assimilato questi importanti principi sarà più semplice trasmetterli ad altri Incaricati.

2.6.1 L'INCENTIVO PROGRAMMA AUTO

Il Programma Auto è un'importante Incentivo che Forever Living offre a tutti gli Incaricati che si sono impegnati nella costruzione di un solido business. Questo incentivo Forever ci dà un contributo mensile extra che può essere utilizzato per acquistare un bene, una nuova automobile, una barca, una casa, per investire nell'istruzione dei propri figli ... tutto ciò che si desidera!

Per qualificarsi al Programma Auto non è indispensabile essere Manager, e il consolidamento di una solida attività aiuterà gli Incaricati a raggiungere questa importante qualifica.

Sono previsti tre livelli di incentivi e sono necessari tre mesi consecutivi di attività per qualificarsi. La qualificazione si basa sul totale dei Case Credits, inclusi i Personali, i Case Credits dei Nuovi Incaricati e dei non-Manager e i Leadership Case Credits provenienti dalle proprie linee Manager. Inoltre è un incentivo rinnovabile, per questo motivo ci possiamo qualificare più volte!

Per esempio, supponiamo che il nostro gruppo non-Manager accumuli 100CC durante il mese. Nello stesso mese supponiamo di avere Manager di prima, seconda e terza generazione, ciascuna delle quali accumula 100CC con i propri gruppi.

Riceverà crediti per tutti i Case Credits Personali e Non Manager, più il 40% della prima generazione Manager, il 20% della seconda generazione e il 10% della terza; dando un totale di 170CC validi per la qualificazione. L'ammontare del pagamento è determinato dalla moltiplicazione del totale di CC per € 2,66. Si ricorda che per qualificarsi all'Incentivo Programma Auto non è indispensabile essere Manager, ovvero si può iniziare anche senza esserlo in quanto l'acquisizione di 50, 100, 150CC può avvenire con qualunque livello di carriera.

Nella tabella di seguito riportata vengono indicati i criteri di qualifica espressi in Case Credits per i relativi mesi:

	Livello 1	Livello 2	Livello 3
CC richiesti per il 1° mese	50CC	75CC	100CC
CC richiesti per il 2° mese	100CC	150CC	200CC
CC richiesti per il 3° mese	150CC	225CC	300CC

Riassumendo:

- a) Livello 1: l'Azienda pagherà un importo massimo di € 400,00 lordi al mese per un massimo di 36 mesi
 - b) Livello 2: l'Azienda pagherà un importo massimo di € 600,00 lordi al mese per un massimo di 36 mesi
 - c) Livello 3: l'Azienda pagherà un importo massimo di € 800,00 lordi al mese per un massimo di 36 mesi.
- Un Incaricato potrà riqualificarsi per un livello più elevato soddisfacendo il requisito dei 3 mesi consecutivi, anche se tali Case Credit sono già stati utilizzati per la qualifica ad un altro Livello.

Inoltre, l'Incaricato alla fine del periodo di 36 mesi può riqualificarsi per un nuovo periodo di 36 mesi soddisfacendo il requisito dei 3 mesi consecutivi che cadano nei sei mesi immediatamente precedenti al termine dell'Incentivo.

2.6.2 L'INCENTIVO EAGLE MANAGER

Lo status onorifico di Eagle Manager è rivolto ai Manager Riconosciuti, in base alla posizione raggiunta, al fine di riconoscere i risultati ottenuti annualmente. Ciascun Eagle Manager riceverà un riconoscimento speciale e potrà partecipare ad un Evento esclusivo aziendale a spese dell'azienda (dettagli in base alle indicazioni aziendali correnti). Tale riconoscimento ha validità annuale, periodo compreso dal 1° gennaio al 31 dicembre. Pertanto il Manager Riconosciuto dopo essersi qualificato tale dovrà raggiungere e confermare annualmente nel Paese di riferimento i seguenti requisiti (fanno eccezione il requisito dei Case Credits dei nuovi non-Manager e del requisito della Down-line Eagle Manager):

- Essere Attivo e qualificarsi tutti i mesi per il Leadership Bonus.
- Accumulare almeno 720 Case Credits Totali, di cui almeno 100 derivanti da nuove Down-line personalmente Sponsorizzate.
- Sponsorizzare durante l'anno e sviluppare personalmente almeno due nuove linee di Supervisor.
- Partecipare agli incontri nazionali.

Inoltre, coloro che si sono qualificati per un livello superiore a Manager, devono sviluppare e assistere altre down-line di Eagle Manager per essere considerati essi stessi Eagle Manager, a seconda della posizione occupata all'inizio dell'anno solare. Ciascuna Down-line qualificatasi Eagle Manager deve appartenere ad una Down-line distinta, a prescindere dalla Generazione.

- Senior Manager: 1 Down-line Eagle Manager.
- Soaring Manager: 3 Down-line Eagle Manager.
- Sapphire Manager: 6 Down-line Eagle Manager.
- Diamond-Sapphire: 10 Down-line Eagle Manager.
- Diamond Manager: 15 Down-line Eagle Manager.
- Double-Diamond Manager: 25 Down-line Eagle Manager.
- Triple-Diamond Manager: 35 Down-line Eagle Manager.
- Centurion-Diamond Manager: 45 Down-line Eagle Manager.



2.7 L'IMPRENDITORE DI SUCCESSO E' UN LEADER

Il concetto di Leadership ha subito un'evoluzione nel corso degli ultimi anni. Negli anni Sessanta per Leadership si intendeva l'attività svolta ad influenzare le persone che si impegnano volontariamente a raggiungere gli obiettivi di gruppo. Nei primi anni Ottanta si è inteso come un processo volto ad influenzare le attività di un individuo o di un gruppo impegnato al conseguimento di obiettivi in una determinata situazione. Nei tempi moderni, il Leader è una persona eletta o emersa dal gruppo, che ha le capacità di dirigere e coordinare gli sforzi del gruppo stesso per raggiungere un determinato scopo.

La parola Leader è di provenienza anglosassone, deriva dal verbo "to lead" e significa in italiano "colui che guida". Pertanto il Leader è colui che indica la meta da raggiungere, ispirando condivisione e coinvolgimento. È uno stratega che si pone sempre all'avanguardia. In altre parole, è un modello da imitare. Il Manager della FLP, ispirato da questi concetti, è colui che pianifica, organizza, programma e agisce. In effetti, raggiungendo i livelli di carriera della FLP fino alla qualifica di Manager si è sempre di più riconosciuto come una guida. Questo riconoscimento avviene non solo per i risultati che oggettivamente sono stati ottenuti, ma soprattutto per il rispetto dei principi che la nostra Azienda insegna. Vediamone i principali.

La Forever Living Products, essendo un'Azienda che segue i suoi Incaricati durante il proprio percorso del Piano Marketing, insegna il rispetto delle regole aziendali e dei principi del V.E.R.A.F.

Ma che cosa è il V.E.R.A.F.?

Il concetto del V.E.R.A.F. trasmette quei principi basilari che, nel rispetto reciproco, ci permettono di creare e mantenere rapporti corretti e duraturi con i nostri colleghi, amici e conoscenti.

I corsi sui Valori aziendali sono tenuti direttamente dall'Amministratore Delegato e da coloro che hanno fatto parte del Club del Presidente Forever Living quale organo direttivo aziendale. Nello specifico il corso V.E.R.A.F. è stato brevettato ed è un corso molto apprezzato che ha permesso a centinaia di persone di sviluppare le proprie potenzialità commerciali applicando gli stessi principi nella vita privata.



3. PERCHÈ INTRAPRENDERE L'ATTIVITÀ

Dalle testimonianze dei nostri Incaricati, emergono alcuni vantaggi che più di tutti spingono ad intraprendere l'attività Forever: avere più tempo da dedicare alla famiglia e ai propri interessi personali, avere un'equa retribuzione, dato che nel sistema tradizionale i guadagni non sono proporzionali agli sforzi. Oppure avere un'indipendenza economica, oggi più che mai ricercata dai più giovani. Inoltre si mira ad ottenere gratificazioni personali o a poter lavorare da casa e gestire autonomamente il proprio tempo. Questo è un elenco al quale ciascuno di noi potrà aggiungere le Sue motivazioni personali.



Se leggendo questo manuale ci siamo riconosciuti nel ruolo di Leader, oppure siamo interessati alla figura di Incaricato FLP, se usiamo i prodotti Forever e li apprezziamo per la qualità ed i risultati ottenuti e desideriamo migliorare la nostra situazione economica per realizzare i nostri sogni, nelle pagine seguenti apprenderemo alcune tecniche basilari per poter iniziare l'attività e pianificare il nostro successo.

3.1 IL CICLO DEL SUCCESSO CON LA FLP

Il ciclo FLP fornisce un sistema semplice ma efficace al fine di costruire il proprio business. Seguendo queste indicazioni non faremo altro che ripercorrere il ciclo sperimentato da tutti gli Incaricati FLP di successo. Specializzandoci e diventando competenti in ognuna delle fasi del ciclo FLP, il successo è solo questione di tempo.



3.2 LISTA CONTATTI

Il modo migliore per sviluppare il nostro team è preparare una lista di contatti delle persone che conosciamo. Tale lista ci permetterà di ricordarci di parenti, colleghi ed amici a cui vorremo presentare l'opportunità. Nei successivi colloqui personali con tali persone avremo modo di conoscere i loro desideri, le aspettative, le competenze e tutto quanto servirà per creare un buon rapporto di collaborazione. Inoltre inviteremo anche i nostri Nuovi Incaricati a fare altrettanto.

3.3 CHIAMATE TELEFONICHE

Una volta compilata la lista dei contatti, lo strumento principale per contattare i nostri potenziali Clienti e Incaricati è sicuramente il telefono. L'approccio vincente di una comunicazione telefonica è il modo di comunicare.

Per questo, se nella nostra voce manca la convinzione, la certezza, la fiducia, non possiamo aspettarci interesse da parte di chi ci ascolta. Inoltre, ricordiamo che il telefono è solo lo strumento utile a fissare appuntamenti. Per spiegare l'attività è indispensabile un appuntamento, si tratta di professionalità e attenzione al cliente.



3.4 PRESENTAZIONE DEI PRODOTTI E/O DELL'ATTIVITA'

Una volta fissati i primi appuntamenti è importante che il nostro Sponsor ci affianchi inizialmente per mostrarci come fare una presentazione, sia individuale sia di gruppo. Durante la presentazione è importante parlare brevemente della società, dei prodotti, del mercato e delle possibilità di guadagno. Come spesso avviene alla fine della nostra presentazione gli ospiti potranno decidere di compilare l'ordine per ricevere a casa i prodotti, mentre qualche invitato potrebbe essere interessato a diventare Incaricato. Solo parlando durante gli incontri potremmo fare esperienza diretta e tale esperienza si rivelerà basilare per poter a nostra volta seguire i nostri collaboratori.

3.4.1 LA PRESENTAZIONE INDIVIDUALE

La presentazione individuale ci dà la possibilità di approfondire le informazioni sull'attività FLP. Il luogo dell'appuntamento è indifferente, in quanto è importante il nostro modo di porci e di dare la giusta immagine come persona. Senz'altro un ambiente tranquillo e rilassato mette a proprio agio la persona contattata rendendola disponibile all'ascolto.

3.4.2 LA PRESENTAZIONE DI GRUPPO (OPPORTUNITY MEETING)

Si tratta di una riunione specifica sull'attività imprenditoriale, spesso viene fatta a casa propria o presso sale riunioni, uffici, hotel etc.. dipende dal numero di persone.

Gli strumenti più utili in tale caso sono un computer portatile con un videoproiettore e materiale di lavoro come tovaglie e zip roll Forever. È importante riservare particolare cura all'allestimento del locale con un minimo di pubblicità anche dei prodotti. Il vantaggio di tali riunioni è che vi sono molte persone interessate all'attività, pertanto è fondamentale essere certi che le persone invitate sappiano i contenuti della riunione in anticipo.





3.5 SVILUPPO DI UNA SOLIDA BASE

Come precedentemente indicato, all'inizio la nostra attività si rivolge a parenti, amici e conoscenti e parliamo inizialmente di prodotti, di conseguenza ci troviamo con ordini di clienti che sulla base di quanto da noi indicato vogliono provare i prodotti. Noi sappiamo con certezza che tali clienti, una volta provati i prodotti, continueranno a rivolgersi a noi per ordinare ancora altri prodotti e/o per saperne di più sull'attività. In entrambi i casi è importante mantenere i contatti con i nostri clienti in quanto potenziali nuovi collaboratori e occuparci subito dell'assistenza, perché i clienti soddisfatti sono la nostra migliore pubblicità.

3.6 CRESCITA DELL'ATTIVITA' CON IL WEB

Internet è diventato un indispensabile e moderno strumento di lavoro per tutti, anche per gli Incaricati Forever. Forever Living Products offre ai suoi Incaricati, clienti e potenziali clienti un utilissimo sito istituzionale, www.foreverliving.it, per essere sempre informati ed aggiornati. Non solo, attraverso l'area shop del sito è possibile effettuare direttamente il nostro ordine. E' fondamentale informare il nostro team della validità di questo strumento di lavoro. Inoltre oggi Forever ci dà l'opportunità di acquistare uno dei siti personali messi a disposizione dall'Azienda, ForeverForYou o MyFlpBiz, efficaci per sviluppare la nostra attività mediante il web. Il sito personale Forever presenta sempre nuove funzionalità utili e vincenti, anche per i più esigenti ed esperti. E' davvero un'occasione da cogliere al volo, chiediamo al nostro Sponsor ulteriori dettagli e consigli.

Forever ci offre un'opportunità vincente che ci darà molte soddisfazioni ...
ancora un benvenuto nella Famiglia Forever!

FOREVER LIVING PRODUCTS ITALY

Il/la sottoscritto/a dichiara di ricevere ed accettare i termini contenuti nella Company Policy che include le istruzioni per l'Incaricato alla Vendita, il Piano di Marketing e Codice Etico di Comportamento.

Conferisco mandato alla FLP di emettere gratuitamente per mio conto e contestualmente al pagamento del corrispettivo le fatture o le ricevute relative alle mie commissioni ed ai miei bonus, purché i documenti in questione abbiano una numerazione progressiva a sé stante. Riconosco altresì che la consegna da parte di FLP della copia della fattura, solleva la stessa FLP da ogni e qualsiasi responsabilità per errore ed omissione e per tutte le obbligazioni di carattere amministrativo, legale e fiscale correlate.

A. Requisiti e compiti dell'Incaricato alla Vendita

1. L'Incaricato alla Vendita dichiara di essere in possesso dei requisiti di cui all'art. 71 del D. Lgs 59/2010 e si impegna a esibire/indossare il proprio tesserino di riconoscimento, rilasciato dalla FLP, come previsto dall'art. 19 del D. Lgs 114/98.
2. Solo l'Incaricato alla Vendita autorizzato da FLP può promuovere la raccolta degli ordini presso i consumatori finali dei prodotti della FLP per conto della stessa.
3. L'Incaricato alla Vendita dichiara di conoscere ed accettare ogni clausola riportata nella Company Policy e nel Piano Marketing che vengono consegnate contestualmente alla sottoscrizione del presente contratto, di cui ne costituiscono parte integrante e che quivi devono intendersi integralmente ritrascritti. L'Incaricato alla Vendita si impegna, dunque, ad osservare norme e prescrizioni contenute nei predetti documenti nel corso dello svolgimento della propria attività.
4. L'Incaricato alla Vendita dovrà inoltrare alla FLP gli ordini ricevuti dai clienti finali conformemente ai termini e alle procedure indicate dalla FLP in vigore al momento dell'accettazione dell'ordine da parte della FLP, con indicazione del prezzo dei prodotti ordinati. Le somme corrisposte alla FLP a titolo di pagamento del prezzo dei prodotti saranno al lordo dell'IVA.
5. L'Incaricato alla Vendita deve tenere una condotta personale e professionale che non possa arrecare danno al buon nome o all'immagine della FLP, dei suoi prodotti o di altri Incaricati alle Vendite.
6. L'Incaricato alla Vendita non deve descrivere i prodotti utilizzando espressioni false o ingannevoli e deve utilizzare e/o diffondere materiale pubblicitario fornito esclusivamente dalla FLP o, comunque, da essa previamente autorizzato.
7. L'Incaricato alla Vendita ha la facoltà di servirsi a scopo pubblicitario di mezzi di comunicazione quali radio, televisione, internet ed altri mezzi elettronici solo ed esclusivamente nei limiti delle direttive che periodicamente verranno formulate dalla FLP e, comunque, in linea con la Politica Aziendale.
8. L'Incaricato alla Vendita si impegna a non promuovere la vendita ad alcuna organizzazione al dettaglio né in locali commerciali destinati alla vendita al pubblico, né con vendita per corrispondenza o via Internet.
9. L'Incaricato alla Vendita si impegna a non utilizzare, senza previa autorizzazione scritta della FLP, marchi, loghi della FLP, salvo che nell'espletamento dell'attività come nel presente contratto regolata.

B. Ordini e Obbligazioni della FLP

1. L'Incaricato alla Vendita riceverà un compenso costituito da provvigioni sugli affari che, accettati, hanno avuto regolare esecuzione la cui misura e modalità di corresponsione sono determinati dal Piano Marketing.
2. La FLP tratterà e verserà alle competenti autorità italiane ritenute ai fini delle imposte sui redditi ed i contributi previdenziali sulle commissioni e sui bonus spettanti all'Incaricato, ai sensi di legge.
3. La FLP si riserva il diritto di modificare unilateralmente il contenuto del Piano Marketing e della Company Policy senza che ciò comporti una specifica pattuizione tra le parti. Ogni modifica verrà previamente comunicata a tutti gli Incaricati alla Vendita mediante informativa pubblicata sul notiziario periodico "Forever Italy", e sugli altri mezzi di comunicazione quali sito web ufficiale e tramite le formazioni aziendali sia per videoconferenze che a mezzo di apposite riunioni e seminari di formazione.

C. Recesso

L'Incaricato alla Vendita ha diritto di recedere dall'incarico inviando alla FLP una lettera raccomandata a.r. entro 10 (dieci) giorni lavorativi dalla stipula del presente contratto e comunque entrambe le parti possono recedere dal presente accordo in qualsiasi momento e senza incorrere in alcuna penalità, mediante lettera raccomandata a.r. o comunicazione via fax dando un preavviso non inferiore a giorni 10 (dieci).

D. Riservatezza

L'Incaricato alla Vendita non può, salvo che sia stato autorizzato o richiesto dalla FLP in forma scritta, rivelare i dati commerciali o informazioni riservate della FLP di cui sia a conoscenza in forza del presente accordo. Ne manterrà il riserbo assoluto e non le utilizzerà né le rivelerà, in alcun modo che possa danneggiare o causare danno alla FLP.

E. Competenza territoriale esclusiva

In caso di controversia in ordine all'interpretazione ed all'esecuzione del presente contratto, le parti pattuiscono che il foro competente sarà quello di Roma.

Data _____ Firma Incaricato alla Vendita _____

Ai sensi e per gli effetti di cui agli artt.1341 e 1342 c.c., l'Incaricato alla Vendita dichiara di aver preso visione di tutte le condizioni e clausole del presente contratto e di approvare specificatamente le seguenti clausole:

- A.3 Accettazione e condivisione di tutte le clausole contenute nella Company Policy e nel Piano Marketing
- B.3 Diritto di modifica unilaterale della Company Policy e del Piano Marketing in favore della FLP
- E. Competenza territoriale esclusiva

Data _____ Firma Incaricato alla Vendita _____

Forever Living Products Italy

Sede Legale: Via del Casaleto, 305 - 00151 Roma - P. IVA 05654691004 - R.E.A. 910373

MODULO PER IL CAMBIO STATUS

AL FINE DI DIVENTARE INCARICATO DELLA FOREVER LIVING PRODUCTS AI SENSI DEL D.LGS. 31 MARZO 1998, N.114 (D.LGS. 114/98) E SUCCESSIVE MODIFICAZIONE ED INTEGRAZIONI, DEL DECRETO LEGISLATIVO N. 59/2010, E DELLA LEGGE 17/08/2005 N. 173.

Con la presente Il/la sottoscritto/a _____

In qualità di Cliente Autoconsumo Codice ID

DICHIARA di voler diventare Incaricato alle Vendite a livello di Nuovo Incaricato.

Il rapporto contrattuale e le modalità di svolgimento dell'attività sono regolate secondo quanto stabilito nelle condizioni di contratto indicate nella presente scheda di adesione che l'Incaricato ha compiutamente letto, analizzato e sottoscritto; Scegliendo di iniziare l'attività decide di munirsi dell'apposito Kit informativo sull'attività di Incaricato.

Si allega fotocopia fronte e retro del documento di identità valido e foto tessera.

RIFERIMENTI BANCARI CODICE IBAN:

Al sensi dell'articolo 13 del D.lgs. 196/2003, i dati personali a noi conferiti in occasione di rapporti commerciali e/o in occasione di attività promozionali o di rapporti derivanti dall'utilizzazione dei nostri servizi, oppure finalizzati alla presentazione di offerte o nella formazione di rapporti contrattuali sono oggetto, da parte Nostra, di trattamento informatico o manuale. Il titolare del trattamento è l'azienda Forever Living Products Italy S.r.l., il nostro responsabile del trattamento è il Sig. Dejan Knezevic email: dknezevic@foreverliving.it. Per ulteriori informazioni sull'utilizzo dei propri dati personali e per richiedere o visionare il testo integrale dell'informativa, consultare il sito www.foreverliving.it richiedendo al numero 800-177781. In merito a quanto sopra esposto competono i diritti di cui all'articolo 7 del D.lgs. 196/2003, pubblicato nel S.O. 123 alla G.U. 29.07.2003 n. 174.

Dichiara inoltre:

- A) di non essere stato dichiarato fallito;
- B) di non essere stato condannato, con sentenza passata in giudicato, per delitto non colposo, per il quale è prevista una pena detentiva non inferiore nel minimo a tre anni, con applicazione in concreto di una pena superiore al minimo edittale anzidetto;
- C) di non essere stato condannato a pena detentiva, accertata con sentenza passata in giudicato, per uno dei delitti di cui al titolo II (Delitti contro la pubblica amministrazione) ed VIII (Delitti contro l'economia pubblica, l'industria ed il commercio) del libro II del codice penale, ovvero di ricettazione, riciclaggio, emissione di assegni a vuoto, insolvenza fraudolenta, bancarotta fraudolenta, usura, sequestro di persona a scopo di estorsione, rapina;
- D) di non avere riportato due o più condanne a pena detentiva o a pena pecuniaria nel quinquennio con sentenza passata in giudicato per uno dei delitti previsti dagli artt. 442, 444, 513, 513bis, 515, 516 e 517 del codice penale, (ovvero rispettivamente: Commercio di sostanze alimentari contraffatte o adulterate; Commercio di sostanze alimentari nocive; Turbata libertà dell'industria e del commercio; Illecita concorrenza con minaccia o violenza; Frode nell'esercizio del commercio; Vendita di sostanze alimentari non genuine come genuine, Vendita di prodotti industriali con segni mendaci) per i delitti di frode nella preparazione o nel commercio degli alimenti previsti da leggi speciali;
- E) di non essere stato sottoposto ad una delle misure di prevenzione di cui alla legge 27 dicembre 1956, n. 1423 (Misure di prevenzione nei confronti delle persone pericolose per la sicurezza e per la pubblica moralità) o che non gli sia stata applicata una delle misure previste dalla legge 31 maggio 1965 n. 575 (Disposizioni contro la mafia), ovvero di non essere stato dichiarato delinquente abituale, professionale o per tendenza.

Data Firma _____

Il/la sottoscritto/a dichiara di ricevere ed accettare i termini contenuti nella Company Policy che include le istruzioni per l'Incaricato alla Vendita, il Piano di Marketing e Codice Etico di Comportamento. Conferisce mandato alla FLP di emettere gratuitamente per proprio conto e contestualmente al pagamento del corrispettivo le fatture o le ricevute relative alle proprie commissioni ed ai propri bonus, purché i documenti in questione abbiano una numerazione progressiva a sé stante. Riconosce altresì che la consegna da parte di FLP della copia della fattura, solleva la stessa FLP da ogni e qualsiasi responsabilità per errore ed omissione e per tutte le obbligazioni di carattere amministrativo, legale e fiscale correlate.

A. Requisiti e compiti dell'Incaricato alla Vendita

1. L'Incaricato alla Vendita dichiara di essere in possesso dei requisiti di cui all'art. 71 del D. Lgs 59/2010 e si impegna a esibire/indossare il proprio tesserino di riconoscimento, rilasciato dalla FLP, come previsto dall'art. 19 del D. Lgs 114/98.
2. Solo l'Incaricato alla Vendita autorizzato da FLP può promuovere la raccolta degli ordini presso i consumatori finali dei prodotti della FLP per conto della stessa.
3. L'Incaricato alla Vendita dichiara di conoscere ed accettare ogni clausola riportata nella Company Policy e nel Piano Marketing che vengono consegnate contestualmente alla sottoscrizione del presente contratto, di cui ne costituiscono parte integrante e che quivi devono intendersi integralmente ritrascritti. L'Incaricato alla Vendita si impegna, dunque, ad osservare norme e prescrizioni contenute nei predetti documenti nel corso dello svolgimento della propria attività.
4. L'Incaricato alla Vendita dovrà inoltrare alla FLP gli ordini ricevuti dai clienti finali conformemente ai termini e alle procedure indicate dalla FLP in vigore al momento dell'accettazione dell'ordine da parte della FLP, con indicazione del prezzo dei prodotti ordinati. Le somme corrisposte alla FLP a titolo di pagamento del prezzo dei prodotti saranno al lordo dell'IVA.
5. L'Incaricato alla Vendita deve tenere una condotta personale e professionale che non possa arrecare danno al buon nome o all'immagine della FLP, dei suoi prodotti o di altri Incaricati alle Vendite.
6. L'Incaricato alla Vendita non deve descrivere i prodotti utilizzando espressioni false o ingannevoli e deve utilizzare e/o diffondere materiale pubblicitario fornito esclusivamente dalla FLP o, comunque, da essa previamente autorizzato.
7. L'Incaricato alla Vendita ha la facoltà di servirsi a scopo pubblicitario di mezzi di comunicazione quali radio, televisione, Internet e da altri mezzi elettronici solo ed esclusivamente nei limiti delle direttive che periodicamente verranno formulate dalla FLP e, comunque, in linea con la Politica Aziendale.
8. L'Incaricato alla Vendita si impegna a non promuovere la vendita ad alcuna organizzazione al dettaglio né in locali commerciali destinati alla vendita al pubblico, né con vendita per corrispondenza o via Internet.
9. L'Incaricato alla Vendita si impegna a non utilizzare, senza previa autorizzazione scritta della FLP, Marchi, loghi della FLP, salvo che nell'espletamento dell'attività come nel presente contratto regolata.

B. Ordini e Obbligazioni della FLP

1. L'Incaricato alla Vendita riceverà un compenso costituito da provvigioni sugli affari che, accettati, hanno avuto regolare esecuzione la cui misura e modalità di corresponsione sono determinati dal Piano Marketing.
2. La FLP tratterà e verserà alle competenti autorità italiane ritenute ai fini delle imposte sui redditi ed i contributi previdenziali sulle commissioni e sui bonus spettanti all'Incaricato, ai sensi di legge.
3. La FLP si riserva il diritto di modificare unilateralmente il contenuto del Piano Marketing e della Company Policy senza che ciò comporti una specifica pattuizione tra le parti. Ogni modifica verrà previamente comunicata a tutti gli Incaricati alle Vendite mediante informativa pubblicata sul notiziario periodico "Forever Italy", e sugli altri mezzi di comunicazione quali sito web ufficiale e tramite le formazioni aziendali sia per videoconferenze che a mezzo di apposite riunioni e seminari di formazione.

C. Recesso

L'Incaricato alla Vendita ha diritto di recedere dall'incarico inviando alla FLP una lettera raccomandata a.r. entro dieci giorni lavorativi dalla stipula del presente contratto e comunque entrambe le parti possono recedere dal presente accordo in qualsiasi momento e senza incorrere in alcuna penalità, mediante lettera raccomandata a.r. o comunicazione via telefax dando un preavviso non inferiore a giorni dieci.

D. Riservatezza

L'Incaricato alla Vendita non può, salvo che sia stato autorizzato o richiesto dalla FLP in forma scritta, rivelare i dati commerciali o informazioni riservate della FLP di cui sia a conoscenza in forza del presente accordo. Ne manterrà il riserbo assoluto e non le utilizzerà né le rivelerà, in alcun modo che possa danneggiare o causare danno alla FLP.

E. Competenza Territoriale

In caso di controversia in ordine all'interpretazione ed all'esecuzione del presente contratto, le parti pattuiscono che il foro competente sarà quello di Roma.

Data Firma _____

Al sensi e per gli effetti di cui agli artt.1341 e 1342 c.c., l'Incaricato alla Vendita dichiara di aver preso visione di tutte le condizioni e clausole del presente contratto e di approvare specificatamente le seguenti clausole:

- A.3 Accettazione e condivisione di tutte le clausole contenute nella Company Policy e nel Piano Marketing
- B.3 Diritto di modifica unilaterale della Company Policy e del Piano Marketing in favore della FLP
- E. Competenza territoriale esclusiva

Data Firma _____

C/2011

La sua Lista di Contatti

Nome	Telefono	E-mail	Conosciuto come?
1			
2			
3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			
11			
12			
13			
14			
15			
16			
17			
18			
19			
20			
21			
22			
23			
24			
25			
26			
27			
28			
29			
30			

ART. 1.

(Definizioni e ambito di applicazione della legge)

1. Al fini della presente legge si intendono:

a) per "vendita diretta a domicilio", la forma speciale di vendita al dettaglio e di offerta di beni e servizi, di cui all'articolo 19 del decreto legislativo 31 marzo 1998, n. 114, effettuate tramite la raccolta di ordinativi di acquisto presso il domicilio del consumatore finale o nei locali nei quali il consumatore si trova, anche temporaneamente, per motivi personali, di lavoro, di studio, di intrattenimento o di svago;

b) per "incaricato alla vendita diretta a domicilio", colui che, con o senza vincolo di subordinazione, promuove, direttamente o indirettamente, la raccolta di ordinativi di acquisto presso privati consumatori per conto di imprese esercenti la vendita diretta a domicilio;

c) per "impresa" o "imprese", l'impresa o le imprese esercenti la vendita diretta a domicilio di cui alla lettera a).

2. Le disposizioni della presente legge, ad eccezione di quanto previsto dagli articoli 5, 6 e 7, non si applicano alla offerta, alla sottoscrizione e alla propaganda ai fini commerciali di:

a) prodotti e servizi finanziari;

b) prodotti e servizi assicurativi;

c) contratti per la costruzione, la vendita e la locazione di beni immobili.

ART. 2.

(Esercizio dell'attività di vendita diretta a domicilio)

1. Alle attività di vendita diretta a domicilio di cui all'articolo 1, comma 1, lettera a), si applicano le disposizioni di cui agli articoli 19, 20 e 22, commi 1 e 2, del decreto legislativo 31 marzo 1998, n. 114, nonché le disposizioni vigenti in materia di commercializzazione dei beni e dei servizi offerti.

ART. 3.

(Attività di incaricato alla vendita diretta a domicilio)

1. L'attività di incaricato alla vendita diretta a domicilio, con o senza vincolo di subordinazione, è soggetta all'obbligo del possesso del tesserino di riconoscimento di cui all'articolo 19, commi 5 e 6, del decreto legislativo 31 marzo 1998, n. 114, e può essere svolta da chi risulti in possesso dei requisiti di cui all'articolo 5, comma 2, del medesimo decreto legislativo.

2. L'attività di incaricato alla vendita diretta a domicilio senza vincolo di subordinazione può essere esercitata come oggetto di una obbligazione assunta con contratto di agenzia.

3. L'attività di incaricato alla vendita diretta a domicilio senza vincolo di subordinazione può essere altresì esercitata, senza necessità di stipulare un contratto di agenzia, da soggetti che svolgono l'attività in maniera abituale, ancorché non esclusiva, o in maniera occasionale, purché incaricati da una o più imprese.

4. La natura dell'attività di cui al comma 3 è di carattere occasionale sino al conseguimento di un reddito annuo, derivante da tale attività, non superiore a 5.000 euro.

5. Resta ferma la disciplina previdenziale recata dall'articolo 44, comma 2, ultimo periodo, del decreto-legge 30 settembre 2003, n. 269, convertito, con modificazioni, dalla legge 24 novembre 2003, n. 326.

ART. 4.

(Disciplina del rapporto fra impresa affidante e incaricato alla vendita diretta a domicilio. Compenso dell'incaricato)

1. All'incaricato alla vendita diretta a domicilio con vincolo di subordinazione si applica il contratto collettivo nazionale di lavoro applicato dall'impresa esercente la vendita diretta. All'incaricato alla vendita diretta a domicilio senza vincolo di subordinazione di cui all'articolo 3, comma 2, si applicano gli accordi economici collettivi di settore.

2. Per l'incaricato alla vendita diretta a domicilio senza vincolo di subordinazione di cui all'articolo 3, comma 3, l'incarico deve essere provato per iscritto e può essere liberamente rinunciato, anche per fatti concludenti con relativa presa d'atto dell'impresa affidante, o revocato per iscritto tramite lettera raccomandata con avviso di ricevimento o altro mezzo idoneo. L'atto di conferimento dell'incarico deve contenere l'indicazione dei diritti e degli obblighi di cui ai commi 3 e 6.

3. L'incaricato alla vendita diretta a domicilio senza vincolo di subordinazione di cui all'articolo 3, comma 3, ha diritto di recedere dall'incarico, senza obbligo di motivazione, inviando all'impresa affidante una comunicazione, a mezzo di lettera raccomandata con avviso di ricevimento, entro dieci giorni lavorativi dalla stipula dell'atto scritto di cui al comma 2. In tale caso, l'incaricato è tenuto a restituire a sua cura e spese i beni e i materiali da dimostrazione eventualmente acquistati e l'impresa, entro trenta giorni dalla restituzione dei beni e dei materiali, rimborsa all'incaricato le somme da questi eventualmente pagate. Il rimborso è subordinato all'integrità dei beni e dei materiali restituiti.

4. Nei confronti dell'incaricato alla vendita diretta a domicilio non può essere stabilito alcun obbligo di acquisto:

a) di un qualsiasi ammontare di materiali o di beni commercializzati o distribuiti dall'impresa affidante, ad eccezione dei beni e dei materiali da dimostrazione strumentali alla sua attività che per tipologia e quantità sono assimilabili ad un campionario;

b) di servizi forniti, direttamente o indirettamente, dall'impresa affidante, non strettamente inerenti e necessari all'attività commerciale in questione, e comunque non proporzionati al volume dell'attività svolta.

5. Nel caso in cui l'incarico venga rinunciato o revocato, il tesserino di riconoscimento di cui all'articolo 3, comma 1, è ritirato.
6. In aggiunta al diritto di recesso di cui al comma 3, all'incaricato alla vendita diretta a domicilio è in ogni caso riconosciuto, in tutte le altre ipotesi di cessazione per qualsiasi causa del rapporto con l'impresa affidante, il diritto di restituzione e, entro trenta giorni, alla rifusione del prezzo relativamente ai beni e ai materiali integri eventualmente posseduti in misura non inferiore al 90 per cento del costo originario.
7. L'incaricato alla vendita diretta a domicilio deve attenersi alle modalità e alle condizioni generali di vendita stabilite dall'impresa affidante. In caso contrario, egli è responsabile dei danni derivanti dalle condotte difformi da lui adottate rispetto alle modalità e alle condizioni di cui al primo periodo.
8. L'incaricato alla vendita diretta a domicilio non ha, salvo espressa autorizzazione scritta, la facoltà di riscuotere il corrispettivo degli ordinativi di acquisto che abbiano avuto regolare esecuzione presso i privati consumatori nè di concedere sconti o dilazioni di pagamento.
9. Il compenso dell'incaricato alla vendita diretta a domicilio senza vincolo di subordinazione è costituito dalle provvigioni sugli affari che, accettati, hanno avuto regolare esecuzione. La misura delle provvigioni e le modalità di corresponsione devono essere stabilite per iscritto.

ART. 5.

(Divieto delle forme di vendita piramidali e di giochi o catene)

1. Sono vietate la promozione e la realizzazione di attività e di strutture di vendita nelle quali l'incentivo economico primario dei componenti la struttura si fonda sul mero reclutamento di nuovi soggetti piuttosto che sulla loro capacità di vendere o promuovere la vendita di beni o servizi determinati direttamente o attraverso altri componenti la struttura.
2. È vietata, altresì, la promozione o l'organizzazione di tutte quelle operazioni, quali giochi, piani di sviluppo, "catene di Sant'Antonio", che configurano la possibilità di guadagno attraverso il puro e semplice reclutamento di altre persone e in cui il diritto a reclutare si trasferisce all'infinito previo il pagamento di un corrispettivo.

ART. 6.

(Elementi presuntivi)

1. Costituisce elemento presuntivo della sussistenza di una operazione o di una struttura di vendita vietate ai sensi dell'articolo 5 la ricorrenza di una delle seguenti circostanze:
 - a) l'eventuale obbligo del soggetto reclutato di acquistare dall'impresa organizzatrice, ovvero da altro componente la struttura, una rilevante quantità di prodotti senza diritto di restituzione o rifusione del prezzo relativamente ai beni ancora vendibili, in misura non inferiore al 90 per cento del costo originario, nel caso di mancata o parzialmente mancata vendita al pubblico;
 - b) l'eventuale obbligo del soggetto reclutato di corrispondere, all'atto del reclutamento e comunque quale condizione per la permanenza nell'organizzazione, all'impresa organizzatrice o ad altro componente la struttura, una somma di denaro o titoli di credito o altri valori mobiliari e benefici finanziari in genere di rilevante entità e in assenza di una reale controprestazione;
 - c) l'eventuale obbligo del soggetto reclutato di acquistare, dall'impresa organizzatrice o da altro componente la struttura, materiali, beni o servizi, ivi compresi materiali didattici e corsi di formazione, non strettamente inerenti e necessari alla attività commerciale in questione e comunque non proporzionati al volume dell'attività svolta.

ART. 7.

(Sanzioni)

1. Salvo che il fatto costituisca più grave reato, chiunque promuove o realizza le attività o le strutture di vendita o le operazioni di cui all'articolo 5, anche promuovendo iniziative di carattere collettivo o inducendo uno o più soggetti ad aderire, associarsi o affidarsi alle organizzazioni od operazioni di cui al medesimo articolo, è punito con l'arresto da sei mesi ad un anno o con l'ammenda da 100.000 euro a 600.000 euro.
2. Per le violazioni di cui al comma 1 si applica la sanzione accessoria della pubblicazione del provvedimento con le modalità di cui all'articolo 36 del codice penale e della sua comunicazione alle associazioni dei consumatori e degli utenti rappresentative a livello nazionale.
3. All'impresa che non rispetti le disposizioni di cui all'articolo 4, commi 2, 3, 5, 6 e 9, si applica una sanzione amministrativa pecuniaria da 1.500 euro a 5.000 euro.

Dal Decreto Legislativo 31 marzo 1998, n. 114

Riforma della disciplina relativa al settore del commercio, a norma dell'articolo 4, comma 4, della legge 15 marzo 1997, n. 59

Art. 5.

Requisiti di accesso all'attività'

1. Ai sensi del presente decreto l'attività' commerciale può essere esercitata con riferimento ai seguenti settori merceologici: alimentare e non alimentare.
2. Non possono esercitare l'attività' commerciale, salvo che abbiano ottenuto la riabilitazione:
 - a) coloro che sono stati dichiarati falliti;
 - b) coloro che hanno riportato una condanna, con sentenza passata in giudicato, per delitto non colposo, per il quale e' prevista una pena detentiva non inferiore nel minimo a tre anni, sempre che sia stata applicata, in concreto, una pena superiore al minimo edittale;
 - c) coloro che hanno riportato una condanna a pena detentiva, accertata con sentenza passata in giudicato, per uno dei delitti di cui al titolo II e VIII del libro II del codice penale, ovvero di ricettazione, riciclaggio, emissione di assegni a vuoto, insolvenza fraudolenta, bancarotta fraudolenta, usura, sequestro di persona a scopo di estorsione, rapina;
 - d) coloro che hanno riportato due o più condanne a pena detentiva o a pena pecuniaria, nel quinquennio precedente all'inizio dell'esercizio dell'attività', accertate con sentenza passata in giudicato, per uno dei delitti previsti dagli articoli 442, 444, 513, 513-bis, 515, 516 e 517 del codice penale, o per delitti di frode nella preparazione o nel commercio degli alimenti, previsti da leggi speciali;
 - e) coloro che sono sottoposti ad una delle misure di prevenzione di cui alla legge 27 dicembre 1956, n. 1423, o nei cui confronti sia stata applicata una delle misure previste dalla legge 31 maggio 1965, n. 575, ovvero siano stati dichiarati delinquenti abituali, professionali o per tendenza.
3. L'accertamento delle condizioni di cui al comma 2 e' effettuato sulla base delle disposizioni previste dall'articolo 688 del codice di procedura penale, dall'articolo 10 della legge 4 gennaio 1968, n.15, dall'articolo 10-bis della legge 31 maggio 1965, n. 575, e dall'articolo 18 della legge 7 agosto 1990, n. 241.
4. Il divieto di esercizio dell'attività' commerciale, ai sensi del comma 2 del presente articolo, permane per la durata di cinque anni a decorrere dal giorno in cui la pena e' stata scontata o si sia in altro modo estinta, ovvero, qualora sia stata concessa la sospensione condizionale della pena, dal giorno del passaggio in giudicato della sentenza.
5. L'esercizio, in qualsiasi forma, di un'attività' di commercio relativa al settore merceologico alimentare, anche se effettuata nei confronti di una cerchia determinata di persone, e' consentito a chi e' in possesso di uno dei seguenti requisiti professionali:
 - a) avere frequentato con esito positivo un corso professionale per il commercio relativo al settore merceologico alimentare, istituito o riconosciuto dalla regione o dalle province autonome di Trento e di Bolzano;
 - b) avere esercitato in proprio, per almeno due anni nell'ultimo quinquennio, l'attività' di vendita all'ingrosso o al dettaglio di prodotti alimentari; o avere prestato la propria opera, per almeno due anni nell'ultimo quinquennio, presso imprese esercenti l'attività' nel settore alimentare, in qualità di dipendente qualificato addetto alla vendita o all'amministrazione o, se trattasi di coniuge o parente o affine, entro il terzo grado dell'imprenditore, in qualità di coadiutore familiare, comprovata dalla iscrizione all'INPS;
 - c) essere stato iscritto nell'ultimo quinquennio al registro esercenti il commercio di cui alla legge 11 giugno 1971, n. 426, per uno dei gruppi merceologici individuati dalle lettere a), b) e c) dell'articolo 12, comma 2, del decreto ministeriale 4 agosto 1988, n. 375.
6. In caso di società il possesso di uno dei requisiti di cui al comma 5 e' richiesto con riferimento al legale rappresentante o ad altra persona specificamente preposta all'attività' commerciale.
7. Le regioni stabiliscono le modalità di organizzazione, la durata e le materie del corso professionale di cui al comma 5, lettera a), garantendone l'effettuazione anche tramite rapporti convenzionali con soggetti idonei. A tale fine saranno considerate in via prioritaria le camere di commercio, le organizzazioni imprenditoriali del commercio piu' rappresentative e gli enti da queste costituiti.
8. Il corso professionale ha per oggetto materie idonee a garantire l'apprendimento delle disposizioni relative alla salute, alla sicurezza e all'informazione del consumatore. Prevede altresì materie che hanno riguardo agli aspetti relativi alla conservazione, manipolazione e trasformazione degli alimenti, sia freschi che conservati.
9. Le regioni stabiliscono le modalità di organizzazione, la durata e le materie, con particolare riferimento alle normative relative all'ambiente, alla sicurezza e alla tutela e informazione dei consumatori, oggetto di corsi di aggiornamento finalizzati ad elevare il livello professionale o riqualificare gli operatori in attività. Possono altresì prevedere forme di incentivazione per la partecipazione ai corsi dei titolari delle piccole e medie imprese del settore commerciale.
10. Le regioni garantiscono l'inserimento delle azioni formative di cui ai commi 7 e 9 nell'ambito dei propri programmi di formazione professionale.
11. L'esercizio dell'attività' di commercio all'ingrosso, ivi compreso quello relativo ai prodotti ortofrutticoli, carni ed ittici, e' subordinato al possesso dei requisiti del presente articolo. L'albo istituito dall'articolo 3 della legge 25 marzo 1959, n. 125, e' soppresso.

Art. 19.

Vendite effettuate presso il domicilio dei consumatori

1. La vendita al dettaglio o la raccolta di ordinativi di acquisto presso il domicilio dei consumatori, e' soggetta a previa comunicazione al comune nel quale l'esercente ha la residenza, se persona fisica, o la sede legale.
2. L'attività' può essere iniziata decorsi trenta giorni dal ricevimento della comunicazione di cui al comma 1.
3. Nella comunicazione deve essere dichiarata la sussistenza dei requisiti di cui all'articolo 5 e il settore merceologico.
4. Il soggetto di cui al comma 1, che intende avvalersi per l'esercizio dell'attività' di incaricati, ne comunica l'elenco all'autorità' di pubblica sicurezza del luogo nel quale ha la residenza o la sede legale e risponde agli effetti civili dell'attività' dei medesimi. Gli incaricati devono essere in possesso dei requisiti di cui all'articolo 5, comma 2.
5. L'impresa di cui al comma 1 rilascia un tesserino di riconoscimento alle persone incaricate, che deve ritirare non appena esse perdano i requisiti richiesti dall'articolo 5, comma 2.
6. Il tesserino di riconoscimento di cui al comma 5 deve essere numerato e aggiornato annualmente, deve contenere le generalità e la fotografia dell'incaricato, l'indicazione a stampa della sede e dei prodotti oggetto dell'attività' dell'impresa, nonché del nome del responsabile dell'impresa stessa, e la firma di quest'ultimo e deve essere esposto in modo visibile durante le operazioni di vendita.
7. Le disposizioni concernenti gli incaricati si applicano anche nel caso di operazioni di vendita a domicilio del consumatore effettuate dal commerciante sulle aree pubbliche in forma itinerante.
8. Il tesserino di riconoscimento di cui ai commi 5 e 6 e' obbligatorio anche per l'imprenditore che effettua personalmente le operazioni disciplinate dal presente articolo.
9. Alle vendite di cui al presente articolo si applica altresì la disposizione dell'articolo 18, comma 7.

Art. 71

(Requisiti di accesso e di esercizio delle attività commerciali)

1. Non possono esercitare l'attività commerciale di vendita e di somministrazione:
 - a) coloro che sono stati dichiarati delinquenti abituali, professionali o per tendenza, salvo che abbiano ottenuto la riabilitazione;
 - b) coloro che hanno riportato una condanna, con sentenza passata in giudicato, per delitto non colposo, per il quale e' prevista una pena detentiva non inferiore nel minimo a tre anni, sempre che sia stata applicata, in concreto, una pena superiore al minimo edittale;
 - c) coloro che hanno riportato, con sentenza passata in giudicato, una condanna a pena detentiva per uno dei delitti di cui al libro II, Titolo VIII, capo II del codice penale, ovvero per ricettazione, riciclaggio, insolvenza fraudolenta, bancarotta fraudolenta, usura, rapina, delitti contro la persona commessi con violenza, estorsione;
 - d) coloro che hanno riportato, con sentenza passata in giudicato, una condanna per reati contro l'igiene e la sanità pubblica, compresi i delitti di cui al libro II, Titolo VI, capo II del codice penale;
 - e) coloro che hanno riportato, con sentenza passata in giudicato, due o più condanne, nel quinquennio precedente all'inizio dell'esercizio dell'attività, per delitti di frode nella preparazione e nel commercio degli alimenti previsti da leggi speciali;
 - f) coloro che sono sottoposti a una delle misure di prevenzione di cui alla legge 27 dicembre 1956, n. 1423, o nei cui confronti sia stata applicata una delle misure previste dalla legge 31 maggio 1965, n. 575, ovvero a misure di sicurezza non detentive;
2. Non possono esercitare l'attività di somministrazione di alimenti e bevande coloro che si trovano nelle condizioni di cui al comma 1, o hanno riportato, con sentenza passata in giudicato, una condanna per reati contro la moralità pubblica e il buon costume, per delitti commessi in stato di ubriachezza o in stato di intossicazione da stupefacenti; per reati concernenti la prevenzione dell'alcolismo, le sostanze stupefacenti o psicotrope, il gioco d'azzardo, le scommesse clandestine, per infrazioni alle norme sui giochi.
3. Il divieto di esercizio dell'attività, ai sensi del comma 1, lettere b), e), d), e) e f) permane per la durata di cinque anni a decorrere dal giorno in cui la pena e' stata scontata. Qualora la pena si sia estinta in altro modo, il termine di cinque anni decorre dal giorno del passaggio in giudicato della sentenza, salvo riabilitazione.
4. Il divieto di esercizio dell'attività non si applica qualora, con sentenza passata in giudicato sia stata concessa la sospensione condizionale della pena sempre che non intervengano circostanze idonee a incidere sulla revoca della sospensione.
5. In caso di società, associazioni od organismi collettivi i requisiti di cui al comma 1 devono essere posseduti dal legale rappresentante, da altra persona preposta all'attività commerciale e da tutti i soggetti individuati dall'articolo 2, comma 3, del decreto del Presidente della Repubblica 3 giugno 1998, n. 252.
6. L'esercizio, in qualsiasi forma, di un'attività di commercio relativa al settore merceologico alimentare e di un'attività di somministrazione di alimenti e bevande, anche se effettuate nei confronti di una cerchia determinata di persone, e' consentito a chi e' in possesso di uno dei seguenti requisiti professionali:
 - a) avere frequentato con esito positivo un corso professionale per il commercio, la preparazione o la somministrazione degli alimenti, istituito o riconosciuto dalle regioni o dalle province autonome di Trento e di Bolzano;
 - b) avere prestato la propria opera, per almeno due anni, anche non continuativi, nel quinquennio precedente, presso imprese esercenti l'attività nel settore alimentare o nel settore della somministrazione di alimenti e bevande, in qualità di dipendente qualificato, addetto alla vendita o all'amministrazione o alla preparazione degli alimenti, o in qualità di socio lavoratore o, se trattasi di coniuge, parente o affine, entro il terzo grado, dell'imprenditore in qualità di coadiutore familiare, comprovata dalla iscrizione all'Istituto nazionale per la previdenza sociale;
 - c) essere in possesso di un diploma di scuola secondaria superiore o di laurea, anche triennale, o di altra scuola ad indirizzo professionale, almeno triennale, purché nel corso di studi siano previste materie attinenti al commercio, alla preparazione o alla somministrazione degli alimenti.
3. Sono abrogati i commi 2, 4 e 5 dell'articolo 5 del decreto legislativo 31 marzo 1998, n. 114, e l'articolo 2 della legge 25 agosto 1991, n. 287.

FOREVER
LIVING  PRODUCTS
ITALY



OTTOBRE 2011