

Policies & Procedures

Guidelines to help you with your business practices

Policies And Procedures

Table Of Contents

Quick Reference	2	G. How To Place An Order	
NeoLife Distributor/Promoter Code of Conduct...	3	With NeoLife.....	20
A. Distributorship/Promoters	4	Ordering on the Internet	
The Independent Distributor/Promoter Agreement		Ordering by Telephone	
One Agreement Per Household		Ordering by FAX	
Age Restriction		Ordering by Mail	
Sponsoring Distributors/Promoters		H. Shipping Policies.....	22
Active Distributors/Promoters		Where does NeoLife North America Ship?	
Inactive Distributors/Promoters		Can I order Cases and Singles?	
Territory		Shipping/Delivery Time	
International Sponsoring		Freight/Handling Charges	
Maintaining Director Benefits		Drop-Shipments	
Sponsor Responsibilities		Tracking Late Orders	
B. Lines of Sponsorship.....	7	Common Carrier Deliveries	
Transfers		Short or Damaged Shipments	
Sale/Purchase of a Distributorship/Promoter		I. Accounting Policies.....	24
Inheritance of Distributorship/Promoters		End of Month (EOM) Procedures	
Partnerships, Corporations and Trust		Using Overnight Carrier Delivery Service at End of Month	
Divorce		Telephone, Fax, or Internet at End of Month	
C. Advertising	11	Declined Credit Card Orders at End of Month	
Independent Business		J. Tax Information	25
Use of NeoLife's Trade Name and Trademarks		Keeping Accurate Business Records	
Telephone Directory		Responsibility to Issue 1099-MISC Forms	
Store Sales and Displays		Social Security Tax	
NeoLife Training and Service Centers		Sales Tax	
NeoLife Distributor/Promoter Web Sites		K. Payment of Bonuses.....	26
D. Products.....	16	What Reports Are Mailed	
The NeoLife Guarantee		L. Association Renewal	26
Exchange of Product/Inventory Imbalance		Distributor/Promoter Web Tools	
Repurchase Policy		<i>Lifestyle Magazine</i>	
Loans		M. Contacting Distributor Services	27
Products and Their Intended Uses		Stay In Touch with Your Sponsor	
Repackaging NeoLife Products		One Call Service For a Quick Direct Link to NeoLife	
Literature Changes		Changing Your Address or Master File Information	
Exclusive NeoLife Sales		N. Product Returns	28
E. Resolving Policy Violations	18	Damaged or Missing Items	
Censure or Cancellation		Customer Guarantee	
F. The Basics of Ordering.....	19	O. Leadership	29
Who Can Order		P. Meeting Room Conduct.....	29
How to Pay for Orders			
Member Price Ordering			
Distributor/Promoter Cost Ordering			
Ordering Business Literature			

Quick Reference For Doing Business With NeoLife

MAILING ADDRESS (FOR CORRESPONDENCE):

NeoLife International
P.O. Box 5012
Fremont, CA 94537-5012

**SHIPPING ADDRESS (FOR PARCELS,
OVERNIGHT/EXPRESS MAIL, RETURNS):**

NeoLife International
3500 Gateway Blvd.
Fremont, CA 94538-6525

DISTRIBUTOR SERVICES:

Open Monday through Friday,
8:00 am – 5:00 pm,
Pacific Standard Time
End of Month, extended hours
8:00 am – 8:00 pm,
Pacific Standard Time
Nationwide USA 800.432.5842
Distributor Services Fax 510.440.2818
(Orders and Applications)

**ORDER ON-LINE AT: WWW.NEOLIFE.COM
OR NEOLIFECUB.COM**

24 hrs. 7 days a week.
Requires Distributor/Promoter ID # and
PIN #.
Order until 12 midnight PST on last day
of sales months.

**DIRECT TELEPHONE TO
NEOLIFE CORPORATE OFFICE:**
800.432.5842

**NEOLIFE CORPORATE FAX
(GENERAL CORRESPONDENCE,
NO ORDERS OR APPLICATIONS):**
510.657.7563

NEOLIFE WEB SITES
NeoLife.com
NeoLifeClub.com
NeoLifeConvention.com

WEEKLY CALLS

862.234.4732

Monday Product Call
6PM PST / 9PM EST

Tuesday Leadership Call
6PM PST / 9PM EST

Wednesday Leadership Call en Español
6PM PST / 9PM EST

NEOLIFE APPS

NeoLife Club App



Policies And Procedures

The GNLD International, LLC ("NeoLife") Policies and Procedures and Code of Conduct illustrate important principles necessary in the development and maintenance of a NeoLife Distributorship/Promoter. Together, they define the rights, duties and responsibilities of all NeoLife Distributors/Promoters. They protect the benefits available to all NeoLife Distributors/Promoters under the Compensation Plan as well as define the goals, values and advantages of operating a NeoLife business while respecting the rights and opportunities of both our Distributors/Promoters and the

consumers they serve. All Distributors/Promoters agree to abide by these Policies and Procedures as well as the Code of Conduct and any modifications made from time to time when they have signed the Independent Distributor/Promoter Agreement.

NeoLife reserves the right to modify all or part of its Policies and Procedures, Code of Conduct or Compensation Plan. Any change will be made only after careful consideration and review of its impact upon NeoLife Distributorship/Promoters.

NEOLIFE Distributor/Promoter CODE OF CONDUCT

The NeoLife Distributor/Promoter Code of Conduct is based on our foundation values that guide everything we do and every decision we make. These values of *absolute integrity, putting people first, producing products that work, providing equal opportunity for all and having a clear long-range vision* are a heritage that must be preserved, supported and upheld by every NeoLife Distributor/Promoter. All Distributors/Promoters who join NeoLife are required to abide by this Code of Conduct and to uphold the Policies and Procedures as stated in this document.

1. I will conduct myself in a friendly and professional manner at all times and with complete courtesy, dignity and truthfulness in dealing with customers, fellow Distributors/Promoters and company personnel.
2. I will observe standard meeting etiquette at all NeoLife functions and always remember that I am responsible for upholding and projecting the NeoLife image.
3. I will abide by the letter and spirit of the NeoLife Policies and Procedures and the rules and regulations of any country where I conduct my business. I will do what is legally correct and ethically right.
4. I will honestly and accurately represent the NeoLife opportunity, Compensation Plan and products and make no exaggerated claims about NeoLife products or income potential.
5. I will enthusiastically and proudly carry out the responsibilities of a NeoLife Distributor/Promoter as well as that of a Sponsor when I progress to those levels.
6. I will always abide by and uphold the NeoLife corporate philosophy and values and strive to truly make a positive difference in people's lives.

A. Distributorships

1. THE INDEPENDENT DISTRIBUTOR/ PROMOTER AGREEMENT

The Independent Distributor/Promoter Agreement is an honorable, legal and serious expression of the intent between the new Distributor/Promoter, the Sponsor, the Sponsor's Sponsor and NeoLife.

When the Independent Distributor/Promoter Agreement is signed, all parties are required to display good faith, fair dealing and ethical conduct in the pursuit of their business goals. NeoLife Distributors/Promoters agree to abide by the NeoLife Policies and Procedures and the NeoLife Distributor/Promoter Code of Conduct as they are declared and as they may be amended from time to time.

NeoLife Distributors/Promoters further agree:

- a) To make, execute and file any and all reports required by law or public authority with respect to the conduct of their NeoLife Distributorship/Promoter business.
- b) To comply with all laws, rules and regulations applicable to the conduct of their NeoLife Distributorship/Promoter business.
- c) To represent NeoLife nutritional products as superior food supplements, acknowledging that they are not intended for the cure, prevention, treatment, or improvement of any disease, illness or physical ailment.
- d) To characterize and represent NeoLife products in conformity with NeoLife corporate claims and representations. Claims based upon non-NeoLife references and research are the sole responsibility of the NeoLife Distributor/Promoter.
- e) To use NeoLife trade names, trademarks, service marks and copyrighted materials in strict conformity to NeoLife requirements.
- f) To refrain from reproducing, printing, manufacturing, repackaging or causing others to do the same in regard to NeoLife products, literature, photographs, videos and other NeoLife sales aids, without the prior approval of NeoLife International.
- g) That NeoLife Distributors/Promoters are independent contractors and are not employees or agents of NeoLife.
- h) That NeoLife Distributor/Promoter

recognition and achievement titles are not corporate titles or positions.

i) That NeoLife Distributors/Promoters conduct their Distributorship/Promoters for their own accounts and that all costs of conducting a NeoLife Distributorship/Promoter is the sole responsibility of each individual Distributor/Promoter.

j) That NeoLife Distributors/Promoters cannot obligate the company for any costs or expenses nor can a NeoLife Distributor/Promoter incur liability on behalf of the company in any way.

2. ONE AGREEMENT PER HOUSEHOLD

All (a) spouses, (b) cohabitating domestic partners, and (c) children living together as a household or family unit will be regarded as a single Distributorship/Promoter. Only one Independent Distributor/Promoter Agreement will be accepted from such a household/family group.

Spouses, regardless of place of domicile, and cohabitating domestic partners may not sponsor each other, and are considered a single Distributorship/Promoter regardless of whether they both sign the Independent Distributor/Promoter Agreement. In any case where two Distributors/Promoters, each of whom has a separate Distributorship/Promoter, marry each other, or commence co-habitation in a domestic partner relationship with each other, one of these Distributors/Promoters must surrender his/her Distributorship/Promoter and be added to the same Distributorship/Promoter as his/her spouse or cohabitating domestic partner.

When a child reaches the minimum age requirement and continues living with his/her household or family unit, he/she may qualify to be considered for independent NeoLife International Distributor/Promoter status after submitting a Financial Independence Statement, which must be approved by NeoLife International.

*DEFINITIONS:

Cohabitating: Living together in the same home environment.

Domestic Partners: Two adults, regardless of gender, who have chosen to share one another's lives in an intimate and committed relationship of mutual caring.

3. AGE RESTRICTION

The minimum age requirement for an independent Distributor/Promoter is eighteen (18) years of age or the age of majority in the country of his/her residency, whichever is older.

4. SPONSORING DISTRIBUTORS/PROMOTERS

When a person signs an Independent Distributor/Promoter Agreement, a legal relationship between the new Distributor/Promoter and the Sponsor, the Sponsor's Sponsor, NeoLife and any party normally receiving bonuses through the NeoLife Compensation Plan is established for the life of the Independent Distributor/Promoter Agreement or extensions thereof.

Occasionally, two NeoLife Distributors/Promoters may contact the same person in order to sponsor him/her as a NeoLife Distributor/Promoter. A contractual relationship will exist between the new Distributor/Promoter and the existing Distributor/Promoter who first obtains the prospective Distributor/Promoter's signature on the Independent Distributor/Promoter Agreement, in accordance with the Code of Conduct and company procedures for meeting room conduct.

5. ACTIVE DISTRIBUTORS/PROMOTERS

NeoLife provides many tools for business development, and administration that are exclusive to those Distributors/Promoters who maintain "active status" through annual association renewal.

Because of the cost of maintaining records for accounting, mailing lists, printing and mailing publications, promotional pieces, the Internet, etc., it is necessary to establish a criteria for maintaining "active status" as a NeoLife Distributor/Promoter. To maintain active Distributor/Promoter status the annual association renewal must be paid.

MINIMUM MONTHLY ACTIVITY: No monthly activity is required to be a Distributor/Promoter. To participate in the volume pooling credit and bonus opportunity for any given sales month, a Distributor/Promoter is eligible by generating at least 100 PPV in the same month.

6. INACTIVE DISTRIBUTORS/PROMOTERS

A Distributorship/Promoter must pay its annual association renewal to remain active in its line of sponsorship.

NeoLife Distributors/Promoters may occasionally meet inactive former Distributors/Promoters and wish to

reintroduce them to NeoLife. A Distributor/Promoter may sponsor another Distributor/Promoter who has lost contact with their sponsor and has been inactive* for a period of 18 months. The new/inactive Distributor/Promoter must sign and submit a new application for processing. NeoLife will confirm the period of inactivity with the original sponsor and the upline Director if the original sponsor is not a Director. If the inactive Distributor/Promoter had a sales team in his original sponsorship line, that sales team moves to his/her former sponsor.

For a Director to become inactive, the Director must resign their Distributorship/Promoter by written notification to the upline sponsor and NeoLife that the Distributor/Promoter intends to cease trading as a Distributor/Promoter.

**During the period of inactivity the Distributorship/Promoter must not sponsor, record personal volume, or purchase product from a Distributor/Promoter at member or Distributor/Promoter cost.*

7. TERRITORY

A NeoLife Distributor/Promoter's global sales and opportunities are not restricted to the country in which the Distributor/Promoter has signed up. A NeoLife Distributor/Promoter can organize and establish a NeoLife Distributor/Promoter network and, in general, build a NeoLife business in any existing NeoLife market.

NeoLife Distributors/Promoters are authorized to transfer their Distributorship/Promoter to any NeoLife company which has been established in any foreign country away from their country of residence provided that they become Distributors/Promoters of the company through the regular process available to all persons joining that particular NeoLife company's marketing network.

NeoLife does not grant exclusive Distributor/Promoter territories or franchises

8. INTERNATIONAL SPONSORING

International sponsoring can help your international friends build Distributorship/Promoters of their own, and subject to qualifications, contribute to your earnings. Contact your Sponsor, upline Director, or Distributor Services Representative for complete policies and procedures regarding developing an international NeoLife business. NeoLife Distributors/Promoters are not authorized to sell products or sponsor Distributors/Promoters in any

country in which NeoLife has not been established.

9. MAINTAINING DIRECTOR BENEFITS

NeoLife's Director benefits are privileges earned by special recognition as a result of demonstrated performance of sponsorship responsibilities, demonstrated leadership qualities and exemplary loyalty to NeoLife. For this reason, NeoLife reserves the right to withhold some or all of these benefits or to reduce or terminate the status of any Director for dereliction of sponsorship responsibilities, violations of the NeoLife Policies and Procedures and Code of Conduct, misuse of privileges of sales leadership or for conduct disloyal to NeoLife or its Distributors/Promoters.

10. SPONSOR RESPONSIBILITIES

a) Sponsors must honor and conform to the NeoLife Policies and Procedures and the NeoLife Distributor/Promoter Code of Conduct and any modifications made thereto from time to time.

b) Sponsors shall provide NeoLife Distributor/Promoter training and education to the members of their sponsored sales organization.

c) Sponsors shall encourage the members of their sponsored sales organization to promote their NeoLife Distributorship/Promoter businesses and to fulfill their respective responsibilities to their downline NeoLife Distributors/Promoters.

d) Sponsors shall display, encourage and inspire honesty in the promotion of the NeoLife business, loyalty to the NeoLife opportunity and products and commitment to the pursuit of excellence in the distribution of NeoLife products.

e) Sponsors shall monitor the activities of their sponsored downline Distributors/Promoters to ensure compliance with the NeoLife Policies and Procedures and the Code of Conduct.

f) Sponsors and all Distributors/Promoters, shall carefully protect the personal information of customers and their Sales Team members and shall abstain from using said information for purposes unrelated to the NeoLife business.

B. LINES OF SPONSORSHIP

1. TRANSFERS

It is NeoLife's policy not to transfer a Distributor/Promoter from one line of sponsorship to another line of sponsorship. The integrity of a line of sponsorship is of utmost importance to NeoLife's Compensation Plan. With this assurance that sales teams will remain intact, Distributors/Promoters can confidently build their businesses.

The active solicitation or encouragement of Distributors/Promoters to transfer from other sales teams is completely contrary to the Code of Conduct, is disruptive of morale and undermines the growth and stability of sales teams. Such active encouragement may result in censure, cancellation, or other appropriate disciplinary procedures at the discretion of NeoLife.

2. SALE/PURCHASE OF A DISTRIBUTORSHIP/PROMOTER

If for compelling personal reasons a NeoLife Distributor/Promoter wishes to sell his/her Distributorship/Promoter, the following policies are controlling:

Since NeoLife initially approves Distributorship/Promoters and since the integrity of sales teams is of utmost importance, NeoLife reserves the right to approve or disapprove the sale of a Distributorship/Promoter. An agreement of sale regarding the subject Distributorship/Promoter must be prepared and submitted to NeoLife for approval of the sale at least thirty (30) days prior to consummation of the subject sale. Any Distributorship/Promoter privileges may only be transferred with NeoLife's consent. Protection of existing sponsorship lines must always be maintained. Thus, when sold, a Distributorship/Promoter must continue to be operated in the existing line of sponsorship. The buyer takes the vacated position of the selling Distributor/Promoter.

Acquisition of the Distributorship/Promoter does not in and of itself entitle the purchaser to the title, rights or privileges previously earned by the acquired sales team. The purchaser must qualify for such title, rights and privileges.

The following procedures must be followed to accomplish a sale. All options must be in writing.

a) Prior to selling a Distributorship/Promoter, the seller must notify NeoLife of the intent to sell. This intent should be in writing.

b) It must be stated in writing whether the seller wishes to remain a non-sponsoring Distributor/Promoter or is withdrawing from the NeoLife business.

c) First option to purchase must go to the Sponsor. This should be accomplished by making a written bona fide offer to sell to the Sponsor. Bona fide is defined as in or with good faith, honestly, openly and sincerely, without deceit or fraud. The offer must be definite and certain as to terms. It must be communicated in writing to the Sponsor. The Sponsor must communicate in writing back to the seller within thirty (30) days if the Sponsor is accepting or refusing the offer.

d) Second option to purchase of the same bona fide offer must go to the directly sponsored Distributors/Promoters (first level) of the seller.

e) Third option to purchase must go to a non-NeoLife Distributor/Promoter. If the offer is accepted and approved by NeoLife, the buyer must first be sponsored as a NeoLife Distributor/Promoter.

f) Only after the above options to purchase have been exhausted may a Distributor/Promoter from another line of sponsorship be approached with the same bona fide option to purchase. Should a sale result, the buyer takes the vacated position of the seller leaving his/her team behind.

g) If the bona fide offer is altered in any way, the procedure above must be repeated with the first right of refusal going to the Sponsor, etc.

h) In regard to a sale, an Independent Distributor/Promoter Agreement creates legal rights and obligations between the Distributor/Promoter, Sponsor, the Sponsor's Sponsor, NeoLife and any party who normally receives bonuses through the NeoLife Compensation Plan.

i) A sale is not complete until received and recorded by NeoLife. No monies should be exchanged unless placed in an escrow service to be released after final written approval by NeoLife of the sale is received by all parties concerned.

j) Effective date of sale must be the first day of the month. Once the agreement is reached, it must be signed by the seller(s) and buyer(s) and the signature must be witnessed. The sales agreement should then be sent to NeoLife in three (3) copies. If approved, NeoLife will endorse the sale agreements and return one copy each to the seller and to the buyer. The third copy will be retained in NeoLife's permanent files. The parties to the sale should not pay the purchase price or make any transfers of property and/or Distributorship/Promoter until after NeoLife has approved the sale in writing. Where the buyer is not the seller's Sponsor, but is one of the Seller's directly sponsored Distributors/Promoters, the sales agreement must be accompanied by a signed statement by the Distributor/Promoter's Sponsor waiving his first option to buy the Distributorship/Promoter. If the buyer is a third party (item e) not presently a NeoLife Distributor/Promoter, the sales agreement must be accompanied by: 1) a Sponsor waiving his first option to buy; 2) a statement signed by the selling Distributor/Promoter that he gave written notice to all his directly sponsored Distributors/Promoters of his intention to sell and that none of them exercised their second option to buy; and 3) a signed Independent Distributor/Promoter Agreement, duly endorsed by the selling Distributor/Promoter's Sponsor.

Acquisition of a sales team or Distributorship/Promoter through purchase, pass up, termination, retirement, or other fortuitous method may only be used as "one leg" qualification for any Director level for the period of one year following acquisition unless NeoLife determines otherwise.

3. INHERITANCE OF DISTRIBUTORSHIP/PROMOTERS

A NeoLife Distributorship/Promoter may be passed on to the heirs of the Distributor/Promoter as part of his/her estate in much the same manner as any other business. NeoLife will honor any transfer to an heir which complies with applicable law and meets the basic requirements established by NeoLife.

a.) Beneficiaries must be Distributors/Promoters

The monetary value of a NeoLife Distributorship/Promoter is based upon the profit potential in regard to the sale of NeoLife products by that Distributorship/Promoter. NeoLife sells its products only to NeoLife Distributors/Promoters. It is therefore obvious that any NeoLife Distributorship/Promoter which has been transferred to an heir must be operated by a NeoLife Distributor/Promoter in order for that Distributorship/Promoter to purchase products from NeoLife or receive bonuses and rebates from NeoLife.

In the case of sole proprietorships where both husband and wife jointly own the business, the death of one party causes the Distributorship/Promoter to be automatically transferred to the surviving party. NeoLife will adjust its records to reflect a proper transfer upon notice of the death of a Distributor/Promoter accompanied by a certified copy of the respective Death Certificate.

In cases of sole proprietorships where the deceased Distributor/Promoter is not survived by a spouse who is also a Distributor/Promoter operating the subject Distributorship/Promoter, the Distributorship/Promoter shall be transferred according to the terms of the Will of the deceased or in accordance with the laws of intestate succession applicable in the state of residence of the deceased Distributor/Promoter.

A surviving spouse or heir must take steps to take over the inherited Distributorship/Promoter and operate it according to the NeoLife Compensation Plan within sixty (60) days of the death of the deceased Distributor/Promoter. If such action is not taken, NeoLife may appoint an "interim manager" of the subject Distributorship/Promoter pending resolution of the inheritance process.

In certain cases, NeoLife may suspend or terminate the Distributorship/Promoter of the deceased Distributor/Promoter if the Distributorship/Promoter does not continue its service and distribution activities within a reasonable period of time following the demise of the Distributor/Promoter.

In the event that a Distributorship/Promoter is inherited by a minor or a party who is, at the sole discretion of NeoLife, physically or mentally unable to operate such a business, the Distributorship/Promoter may only be operated through a guardian or trustee until one or more of the minor heirs have attained the age of majority and have

assumed the responsibility of operating the Distributorship/Promoter, or until the incompetent heir is capable to operate the Distributorship/Promoter.

b.) Registration of beneficiaries
It is required that designated beneficiaries be registered with NeoLife.

c.) Dual Distributorship/Promoters
In order to protect and maintain the integrity of sponsorship lines within the NeoLife Compensation Plan, a beneficiary who inherits a NeoLife Distributorship/Promoter and is a NeoLife Distributor/Promoter operating an independent, previously existing NeoLife Distributorship/Promoter, must elect to operate either the inherited Distributorship/Promoter or his/her previously existing Distributorship/Promoter.

The Distributorship/Promoter which the inheriting beneficiary chooses not to operate may be abandoned or sold in accordance with the NeoLife Policies and Procedures regulating the sale of Distributorship/Promoters.

Downline Distributorship/Promoters, which are inherited by beneficiaries who are immediate upline Sponsors of the inherited Distributorship/Promoter, may be merged into the upline Distributorship/Promoter.

When a downline Distributor/Promoter inherits a Distributorship/Promoter which is in the immediate upline Sponsor position to that inheriting beneficiary, the downline Distributorship/Promoter may be merged into the upline Distributorship/Promoter, or it may be sold in accordance with the Policies and Procedures.

d.) Continued qualification
It should be understood that in order for an inherited Distributorship/Promoter to earn income or recognition from its NeoLife business, that Distributorship/Promoter must continue to meet all qualifications and requirements as established under the NeoLife Compensation Plan.

e.) Recognition levels
For a minimum period of 12 months after acquiring such Distributorship/Promoter, all recognition titles relating to any Director status shall not automatically flow to the new owner of any Distributorship/Promoter who has not personally achieved this recognition level.

f.) Bonuses
Transferred or inherited Distributorship/Promoters shall retain the right to earn

commissions, bonuses related to the volume of business flowing from downline Distributorship/Promoters which have been sponsored by the subject Distributorship/Promoter as long as that Distributorship/Promoter maintains its qualifications as established by the NeoLife Compensation Plan.

4. PARTNERSHIPS, CORPORATIONS AND TRUST

All NeoLife Distributors/Promoters are independent business persons engaged in the promotion of their NeoLife distribution businesses. These endeavors depend upon the personal dedication, attention and commitment of individuals who will help others to discover the benefits of an association with NeoLife. NeoLife shall only accept Distributor/Promoter Applications in the names of individuals. Applications submitted in the name of corporations, trusts and other legal entities will be rejected.

NeoLife Distributors/Promoters may request that their NeoLife earnings be paid to a general partnership, a corporation, a trust, or any other validly formed legal entity which the Distributor/Promoter may select. Regardless of the business form selected, each NeoLife Distributor/Promoter must be a person who has been approved for Distributor/Promoter status, and who is personally responsible for the conduct of his/her Distributorship/Promoter.

a.) Partners
Although most NeoLife Distributors/Promoters operate as sole proprietors, Independent NeoLife Distributorship/Promoters may be operated as general partnerships conducted by two (2), or more, adults who are not married to each other. Cohabiting domestic partners shall be considered to be members of the same NeoLife Distributorship/Promoter regardless of whether both have signed the Distributor/Promoter Application/Agreement. (See Distributorship/Promoters #2).

All NeoLife Distributor/Promoter compensation will be awarded collectively to the partners named on the Distributor/Promoter Application/Agreement. Travel and meeting awards provided by NeoLife International, will be limited to two (2) persons per partnership. Each partner shall be responsible for the Distributor/Promoter actions of each of the other partners. The NeoLife Policies & Procedures are

applicable to each of the partners in the same manner they apply to every other NeoLife Distributor/Promoter.

b.) Recognition

NeoLife has been built through the years on the basis of individual recognition because the NeoLife business is a people business. As a result of this basic concept, the policy in regard to corporations and partnerships will be as follows:

As an independent NeoLife Distributor/Promoter, you are free to form or use a corporation or fictitious name for your personal or business purposes. NeoLife will not accept new Independent Distributor/Promoter Agreements that show a corporation or fictitious name as the new Distributor/Promoter. Individual names will be used whenever recognition is given. Individual names will be used on checks unless requested otherwise.

If, for a good reason, you wish to have your corporate or general partnership entity appear on checks, please so advise your Distributor Services Representative. In such cases, your corporate or partnership name will appear on your checks, but individual recognition will continue to be used. As a matter of policy, we will not be able to publicly recognize limited partnerships or corporations or any other type of entity where private or undisclosed investors are involved.

c.) Dissolution of general partnerships
NeoLife will recognize a partnership dissolution upon receipt of one of the following:

- 1) A signed agreement by the parties, or
- 2) A court order by a court having jurisdiction over the parties.

Upon dissolution of the partnership, the withdrawing partner relinquishes all rights to status, title and sales team of the Distributorship/Promoter and may:

a.) Sign a new Independent Distributor/Promoter Agreement, at no additional cost, with the same sponsor of the partnership and continue as a NeoLife Distributor/Promoter, or

b.) Remain inactive by purchasing no NeoLife products other than at retail for the required period (See Distributorship/Promoters #6) and become a free agent and validly sign a new Independent Distributor/Promoter Agreement with any other Distributor/Promoter. The appropriate membership fee must

accompany the new Independent Distributor/Promoter Agreement.

5. DIVORCE: WHAT HAPPENS TO THE DISTRIBUTORSHIP/PROMOTER?

The basic policy that there can be only one Distributorship/Promoter per family must still be followed even though a divorce is pending and the husband and wife are living apart. The restriction against separate Distributorship/Promoters applies until a final decree of divorce or separate maintenance has been entered by a court and a copy of the decree has been filed with NeoLife.

While the divorce is pending, there are several ways to continue running the business:

1. If one party agrees to withdraw as a Distributor/Promoter, he/she may do so by executing an assignment of all his/her interest in the Distributorship/Promoter to the spouse. A form for this purpose is available from NeoLife. This must be filed with NeoLife before Distributor/Promoter records will be changed. When the divorce decree is final, the withdrawing Distributor/Promoter may:

- a) Sign a new Independent Distributor/Promoter Agreement, at no additional cost, with the same sponsor of the joint Distributorship/Promoter and continue as a NeoLife Distributor/Promoter, or

- b) Remain inactive by purchasing no NeoLife products other than at retail for the required period (See Distributorship/Promoters #6) and become a free agent and validly sign a new Independent Distributor/Promoter Agreement with any other Distributor/Promoter. The appropriate membership fee must accompany the new Independent Distributor/Promoter Agreement.

2. If both parties are agreeable, they may continue to operate the business together.

3. If the parties cannot operate under 1 or 2, above, they must nevertheless ensure that their personal differences do not adversely affect their sponsored Distributors/Promoters in the operation of their respective businesses. Thus, if they cannot agree as to the operation of their Distributorship/Promoter, they should make arrangements with their Sponsor or upline Director to carry on their business for them until the divorce has been completed, whereupon the party to whom the business is awarded can resume operation. If the parties to the divorce fail to meet their sponsorship

obligations, their Distributors/Promoters will be taken from them and temporarily assigned up the line of sponsorship to the next qualified sponsor who is capable of providing sponsorship services. As long as their sponsored Distributors/Promoters are being serviced by the parties to the divorce, all bonuses will continue to be paid in the joint names of husband and wife.

C. Advertising

Often Distributors/Promoters consider advertising as a means to increase the visibility of their NeoLife business. Advertising includes the following among others:

- Telephone listings (both white and yellow pages)
- Business cards
- Business signage
- Leaflets, Newsletters, Flyers, Charts and Posters
- Web sites on the Internet
- Promotional items: T-shirts, Pens, etc.
- Audio and Video tapes
- Newspaper advertisements
- Radio and Television advertisements

The use of the NeoLife name and trademarks will normally be important to your advertisement promoting the NeoLife products that you distribute and the exciting business opportunity that you have to offer.

We are proud of the NeoLife name and trademarks and the reputation for quality and integrity that they represent around the world. These trade names, trademarks and logos are important and valuable business assets that must be protected.

Proper use of these trade names and trademarks by Distributors/Promoters building their businesses in accordance with NeoLife's Policies and Procedures and Code of Conduct will only enhance their image. However, unauthorized or improper use of these marks can damage their importance and value to the company and to all who take pride in what they represent.

For this reason the following rules regarding advertising and the use of NeoLife trade names and trademarks have been developed.

1. INDEPENDENT BUSINESS

While you are engaged in the business of

distributing NeoLife products, you are an independent entity; you are not an employee or agent. As an independent entity, you buy NeoLife products from the company or your Sponsor at wholesale and sell these products directly to the public and your directly sponsored Distributors/Promoters. As an independent Distributor/Promoter, you should carefully select your business name; it is a very important and lasting decision. Your business name should not imply that you are an employee or agent of NeoLife, but should state that you are an independent Distributor/Promoter. For over five decades NeoLife has enjoyed the tremendous goodwill surrounding its name. The name "NeoLife" is known to all as the leader in the health and nutrition industry. Our Distributors/Promoters should use the NeoLife name in their business names, but should also explain their independent Distributor/Promoter status. For example:

Permissible:

- John B. Smith, Authorized Distributor/Promoter for NeoLife Products.
- John B. Smith, Independent NeoLife Distributor/Promoter
- Mary Smith, Authorized NeoLife Distributor/Promoter
- NeoLife Training & Service Center, John Smith, Distributor/Promoter (If specifically authorized by the NeoLife company)
- John B. Smith Corp., NeoLife Family Health Distributor/Promoter

Not Permissible:

- NeoLife
- NeoLife of Rhode Island
- NeoLife Area Office
- NeoLife Distributing Company
- NeoLife — Distributors/Promoters
- NeoLife Training & Service Center (Unless authorized in writing by NeoLife)
- Acme Corporation, NeoLife Distributors/Promoters

2. USE OF NEOLIFE'S TRADE NAME AND TRADEMARKS

For over 50 years, NeoLife has built a reputation for quality and integrity. The consistent use of the trademarks "NeoLife, NeoLife, Golden, and Nutriance", according to these principles, is one of the most highly valued assets of NeoLife International. Our thousands of Distributors/Promoters benefit tremendously from the respect and goodwill that surround the name "NeoLife and its brand names." This respect and goodwill can only be maintained if all Distributors/Promoters use the NeoLife names consistent with the best principles of quality and accuracy. Any misuse of the NeoLife names diminishes the goodwill of the name "NeoLife and its brand names" and hurts all Distributors/Promoters. Any Distributor/Promoter wishing to associate themselves with NeoLife by using or producing the following must obtain prior written approval:

- a) The name "GNLD, NeoLife, Golden, and Nutriance";
- b) Trademarks, trade name, service marks and copyrighted works of NeoLife;
- c) Voices, pictures and likenesses of NeoLife Corporation employees, representatives and endorsement personalities;
- d) Product descriptions and claims for NeoLife products;
- e) The procurement or production of promotional merchandise and prizes, any kind of promotional literature, stationery which carry the NeoLife name, logo or trademarks or trade name;
- f) Any mass media advertising that uses the name of NeoLife products;
- g) All NeoLife copyrighted material to be reproduced in its entirety or partially.

When Distributors/Promoters use the NeoLife trade name or trademarks in conjunction with displays at fairs, home shows and conventions, the displays should uphold the quality of the NeoLife trade name. Any public display, exhibition or sale of NeoLife products should be approved by the company, based on the written submission of details, sketches and plans.

As an independent Distributor/Promoter, you are free to hold any meeting, sell any products or services, but the NeoLife trade names may not be used to promote the sale or promotion of non-NeoLife services or products. At all meetings, Distributors/Promoters who use the goodwill of the NeoLife trade name may not

use the sales meeting for the purpose of promoting or selling non-NeoLife products. It would be unfair to the company, its Distributors/Promoters and customers for the NeoLife trade names to be used to publicize or promote other companies or products.

3. TELEPHONE DIRECTORY

Over fifty years of success in the network marketing, health and nutrition industry have shown that correctly and accurately written telephone advertisements are a key feature in finding new customers and recruiting new Distributors/Promoters. In light of the above trade name policies and the teachings of experience, the following are telephone directory advertisement policies:

White pages: By listing in the white pages alphabetically by the Distributor/Promoter's name followed by "NeoLife Distributor/Promoter," friends, relatives and business associates will be constantly reminded that you are a NeoLife Distributor/Promoter. Experience has been that the best white pages alphabetical listing is as follows: "Jones, Mary, NeoLife Distributor/Promoter."

In addition to the alphabetical listing by the Distributor/Promoter's name, Distributors/Promoters are encouraged to list under the trade name "NeoLife Distributor/Promoter." This listing will be placed in the "G" section of the white pages, and all Distributors/Promoters can list below the trade name listing. The telephone company must be advised by the first Distributor/Promoter to list that the NeoLife Distributor/Promoter listing is an "alphabetical boldface heading" under which any NeoLife Distributor/Promoter may list his/her address and telephone number. There will be an additional charge for this listing, and each Distributor/Promoter who is listed in the white pages under "NeoLife Distributors/Promoters" should share equally in the charge. Arrangements can be made with the telephone bills of participating Distributors/Promoters.

Yellow pages: Yellow page listings have proven to be more advantageous than white page listings.

All NeoLife Distributors/Promoters are encouraged to list their business telephone in the yellow pages under their name provided it is listed in the same manner as the "alphabetical listing" previously explained above in the white pages section. This yellow page listing should be inserted under any or all of the following categories:

1. Vitamins
2. Cosmetics
3. Health Foods
4. Cleaning Products

It is suggested that Distributors/Promoters also list under the trade name listing "NeoLife Distributors/Promoters."

As noted in the white pages explanation, there will be an additional charge, and Distributors/Promoters who list in the yellow pages should share this charge.

The artwork for a trade name listing will be provided by NeoLife upon request and only authorized artwork may be used in these yellow page trade name listings. Distributors/Promoters should contact their Distributor Services Representative for authorized artwork.

Distributors/Promoters with current yellow page listings must notify the telephone company of the above changes.

Listings which do not meet these policies must be deleted from telephone directories in the next published directory for each location.

4. STORE SALES AND DISPLAYS

The sale or display of NeoLife products, or signs advertising these products, is prohibited in any retail store or outlet. Furthermore, Distributors/Promoters are prohibited from selling or allowing to be sold, NeoLife products on online market place sites such as ebay.com and Amazon.com.

An exception to this rule will be granted to those establishments which are:

- a) Places of business engaged in services by appointment, such as beauty salons, etc. In no event, however, may signs or displays advertising the sale of NeoLife products be displayed in such a manner that they are visible from the street and designed to entice people from the street for the purpose of retail sales.
- b) Private membership clubs, such as health spas, etc. This rule shall not prevent a store owner from being a NeoLife Distributor/Promoter, but a store owner must adhere to all the same Policies and Procedures that guide all NeoLife Distributors/Promoters.

5. NEOLIFE TRAINING AND SERVICE CENTERS

NeoLife training and service centers may be considered if your business has become too big to handle from your home. To open a NeoLife Training and Service Center, an

application in writing must be made to NeoLife on application forms supplied by the company.

6. NEOLIFE DISTRIBUTOR/PROMOTER WEB SITES

Personal contact and relationship building are absolutely essential to the network marketing focus of the NeoLife International Compensation Plan.

The Internet has become an important and viable method of supporting the NeoLife International distribution system. NeoLife International authorizes and encourages Distributors/Promoters to develop and operate their own personal NeoLife Distributor/Promoter Web Sites as tools to expand and to manage their independent Distributorship/Promoters.

For a full explanation of the many benefits of your own Personal NeoLife Distributor/Promoter Web Site, visit www.NeoLife.net. Simple, step-by-step instructions allow you to build a powerful, custom Web Site to best fulfill the needs of your customers and your growing NeoLife business.

The following policies are designed to ensure that NeoLife Distributors/Promoters enjoy the benefits of the information technology presented by the Internet, and that they respect the rights of each other and of the company.

Utilization

1. NeoLife Distributors/Promoters shall conduct their Distributorship/Promoter businesses in accordance with the NeoLife International Policies & Procedures, and shall conform their use of the Internet and Web Sites to this Policy.
2. NeoLife International reserves the right to review, approve and/or reject all new Distributor/Promoter Applications, and shall not delegate that right to any Distributor/Promoter. All NeoLife Distributor/Promoter Applications must be properly signed and processed according to the NeoLife International Policies & Procedures and internal company procedures.
3. NeoLife Distributors/Promoters shall comply with local, state and federal laws and regulations in the operation of their Distributorship/Promoters through all electronic means, including the Internet, the World Wide Web and the various e-mail systems currently available for business exploitation.
4. NeoLife Distributors/Promoters shall refrain from "Spamming." "Spamming" is

defined as the sending of multiple copies of the same message in an attempt to electronically communicate with persons who have not expressed a desire to receive unsolicited e-mail.

5. Distributors/Promoters conducting business in more than one country via their Web Sites shall comply with applicable laws and regulations, including consumer privacy regulations, of the countries in which the Distributor/Promoter conducts his/her business.

Identification

6. NeoLife Distributor/Promoter Web Site Domain Names (URL) shall not include NeoLife or GNLD International's company name, service marks, trademarks, product names or any address component which may be confusingly similar to those names and marks. Company names, service marks, trademarks and product names are reserved to NeoLife International for the benefit of all NeoLife Distributors/Promoters. These policies and procedures apply to all social media sites such as Facebook, Twitter, Instagram and Pinterest.

7. NeoLife Distributor/Promoter Web Sites and home pages shall clearly and prominently indicate on the first screen image displayed to the site visitor that the Web Site or URL belongs to an "INDEPENDENT NeoLife INTERNATIONAL Distributor/Promoter" who will be identified by name.

Content & Format

8. It is recommended that NeoLife Distributor/Promoter Web Sites link to the NeoLife International official Home page or to any Web Site established by NeoLife International.

9. NeoLife Distributor/Promoter Web Sites may display product and business testimonials and endorsements provided that written permission for Internet publication has been granted by the person being quoted. Testimonial representations must be verifiable, and in all respects compliant with the NeoLife International Policies & Procedures. Unauthorized product claims shall not be displayed.

10. NeoLife Distributors/Promoters may develop audio and video recordings for publication on their Web Sites provided that written permission for Internet publication has been granted by all participants and the recordings are in all respects compliant with the NeoLife International Policies & Procedures, and all applicable regulations

and laws of the jurisdiction in which the Distributor/Promoter is located.

11. NeoLife Distributor/Promoter Web Sites may present the NeoLife International opportunity and NeoLife Compensation Plan. The opportunity shall be presented as a networking business which enjoys success through the sale of superior products by independent Distributor/Promoter sales teams. There shall be no representation or implication that there is any opportunity strictly from recruiting of others into the NeoLife business.

12. NeoLife Distributor/Promoter Web Sites may link to other Web Sites ("destination sites") for the purpose of promoting NeoLife products and business. Links to destination sites must be authorized in writing by the owner of the destination site. Destination sites must be in compliance with this Policy and may be reviewed by NeoLife International.

13. NeoLife Distributor/Promoter Web Sites shall not display, nor refer to, nor link to, nor be connected to any religious or political organization, competing business opportunity, or promoter of "non-NeoLife" products. NeoLife Distributor/Promoter Web Sites shall in no way detract from or denigrate NeoLife International's trade names, trademarks, products, or reputation.

14. NeoLife Distributor/Promoter Web Sites shall not display, promote, market, advertise, or sell non-NeoLife products or services.

15. NeoLife Distributors/Promoters may publish advertisements on their own NeoLife business Web Sites, and may advertise on other Web Sites provided that the advertisements and Web Sites do not display, nor refer to, nor link to, nor discuss or promote any religious or political organization, or "non-NeoLife" business opportunity, or products.

16. NeoLife Distributor/Promoter Web Sites may be registered on and linked from Internet search engines.

17. NeoLife Distributor/Promoter Web Sites shall display an appropriate "Privacy Statement." Such a statement will be provided by NeoLife International upon request. The Privacy Statement will inform consumers whether or not personal information is being collected, and how such information may be used. Consumers shall be provided an opportunity to prohibit dissemination of their private information. NeoLife Distributors/Promoters must protect personal information according to the expressed desires of consumers.

18. NeoLife Distributor/Promoter Web Sites shall be routinely updated to reflect current NeoLife product developments and marketing materials. Web Site modifications and corrections must be accomplished within sixty days of notice from NeoLife International.

Intellectual Property

19. NeoLife International trademarks, copyrighted materials, illustrations and photographs may be displayed on a NeoLife Distributor/Promoter Web Site provided that the Web Site conforms to these Policies & Procedures in all respects.

20. NeoLife Distributor/Promoter Web Sites may display current NeoLife-produced video and audio materials that are sold by the company. Recordings of NeoLife International broadcasts, conference calls, or similar communications by the company may not be published without prior written consent of NeoLife International.

21. NeoLife Distributor/Promoter Web Sites may display current NeoLife-produced literature and images that are adapted from current NeoLife International materials, provided that the materials may not be edited or have text added or omitted.

Product Sales through the Internet

22. NeoLife Distributors/Promoters may expand, support and enhance their sales of NeoLife products through on-line sales via NeoLife authorized Distributor/Promoter Web Sites only.

The product sales portion of a NeoLife Distributor/Promoter Web Site must be Password-protected to ensure that only invited individuals will access that portion. Only Suggested Retail Price (SRP) may be presented without password protection.

23. Password pages may only display information needed for access and brief introductory messages to confirm that a viewer has reached the correct site. Password pages may not display Distributor/Promoter ID numbers or passwords that would allow casual visitors to access the product sales portion of the site.

24. NeoLife Distributors/Promoters may give access passwords to prospective customers for trial access only in personal contact circumstances.

Regulatory

25. NeoLife Distributors/Promoters shall not offer payment of fees in any form (including bonuses, referral fees or rebates) for the recruitment or solicitation of Distributors/

Promoters or for the entry of Distributors/Promoters into the NeoLife business.

26. NeoLife Distributor/Promoter Web Sites shall not require any purchase by applicants. Unaltered NeoLife International "Distributor/Promoter kits" may be promoted as a reasonable business beginning.

27. NeoLife Distributor/Promoter Web Sites shall contain only information which is truthful and not misleading.

28. NeoLife Distributor/Promoter Web Sites shall not publish unauthorized health claims. NeoLife dietary supplements shall not be represented to diagnose, mitigate, treat, cure, relieve or prevent any disease, ailment or physical condition. NeoLife dietary supplements shall be promoted solely for nutritional and dietary purposes, and not for medical purposes. NeoLife dietary supplements are foods, not drugs.

29. NeoLife Distributor/Promoter Web Sites displaying statements of nutritional support should prominently display in bold type for each such statement, the following: "This statement has not been evaluated by the Food and Drug Administration. This product is not intended to diagnose, treat, cure or prevent any disease."

30. NeoLife Distributor/Promoter Web Sites which publish recommendations of product use must display only those recommendations which are consistent with instructions indicated on the labels of NeoLife products.

31. NeoLife Distributors/Promoters are strictly prohibited from promoting and selling NeoLife products through Internet on-line retailing Web Sites, on-line auction Web Sites, and on-line marketplace Web Sites.

D. Products

1. THE NEOLIFE GUARANTEE

NeoLife products are simply the best products available anywhere. NeoLife is dedicated to producing the best products on the market today. Each is developed to the highest quality standards. NeoLife combines the latest product science and technology with the highest quality ingredients to produce products that are superior in every way. NeoLife offers a 100% money-back consumer guarantee. If you find any product to be defective or below the standards expected, return it to NeoLife for exchange or full refund. As a Distributor/Promoter you should offer your customers a choice of replacement without charge, full credit toward the purchase of another NeoLife product, or a refund of the full purchase price.

If you receive a product back from the customer, contact Distributor Services for an authorization # to return the unused portion. Please provide your Distributor Services Representative with the following information; your name, address, ID number, a copy of the retail sales receipt and an explanation as to why it was returned. We will ship you a replacement of the same product.

The NeoLife Guarantee is a serious expression of product confidence existing between the customer, Distributor/Promoter and company. As in any mutual agreement involving financial considerations, each party accepts certain responsibilities and is expected to live up to them in good faith. The guarantee does not apply to damage caused by accident, misuse, abuse or alteration. The product must have been used from the original container and according to label directions.

2. EXCHANGE OF PRODUCT/INVENTORY IMBALANCE

It is not the policy of NeoLife to sell large quantities of product directly to new Distributors/Promoters before they have demonstrated an ability to sell successfully. Exchanges are unnecessary if this policy is followed. Within a 90 day period after signing a Distributor/Promoter Agreement, the Sponsor should, if requested, buy back or exchange any product that his/her Distributor/Promoter cannot sell, if the product is in a saleable condition.

Because commissions and bonuses have been paid on the product, it is company policy that such requests be forwarded to the appropriate Sponsor or upline Director. Product sent to an upline Director or Sponsor for exchange must be sent freight prepaid by the person requesting the transaction. In addition, to offset expenses incurred by the Sponsor, it is fair and right that a handling charge equal to 10% of the BV value of the returned or exchanged product be charged to the Distributor/Promoter requesting the exchange.

Here are the procedures for Sponsors to follow:

- a) Determine that the product is saleable.
- b) Determine that the product has not exceeded the one-year guarantee date.
- c) The Sponsor should make the exchange from product on hand.

3. REPURCHASE POLICY

When NeoLife created the Repurchase Policy, it was with the intent that it be used only as a means of repurchasing product from a Distributor/Promoter who wishes to terminate his/her business relationship with the company. This policy should never be used as a “no-risk” enticement for bringing a new Distributor/Promoter into the NeoLife business.

In the event that an active NeoLife Distributor/Promoter wishes to terminate his/her business relationship with the company the following guidelines apply:

- The terminating Distributor/Promoter may return all unopened product which they have purchased from their upline Sponsor or directly from the company to NeoLife for repurchase. Only products that are received back within one (1) year from date of purchase in marketable condition will be considered repurchasable by NeoLife. This product will be repurchased at 90% of the price originally paid by the terminating Distributor/Promoter, less all bonuses, rebates, awards and overrides received on that inventory by the terminating Distributor/Promoter. Verifiable proof of purchase or product date codes on labels will be used to determine if products qualify for repurchase.

- In addition, all bonuses, commissions, rebates, awards and overrides paid to upline Distributors/Promoters as a result of the original sale will be recovered from the upline Distributors/Promoters whenever a product repurchase takes place within their sales organization.
- Finally, all qualifications awarded as a result of the original purchase will be revoked.

4. LOANS

Distributors/Promoters should make all product purchases from the company or their Sponsors only. Product may only be borrowed or loaned in the vertical sponsorship line. Repayment must be made in products. Product may not be loaned or borrowed outside the vertical sponsorship line. To sell or loan product to a Distributor/Promoter not personally sponsored violates these Policies and Procedures and is not permissible. The only exception to the above would be as specified in a written agreement between the concerned parties.

5. PRODUCTS AND THEIR INTENDED USES

Each NeoLife product is formulated and designed to provide superior performance and benefit when used in the recommended manner. In order to build Distributor/Promoter knowledge and support successful product sales, such uses are described in official company printed materials including product labels, the Product Catalog, brochures, flyers and periodical publications.

Though many NeoLife products may prove beneficial in applications other than those on the label or in printed materials, no NeoLife product should be used in a manner other than expressly described on the current product label or in current official company printed material for that product in that country.

Because NeoLife products are designed and formulated to support a healthy lifestyle they provide important benefits to the user. However, no NeoLife product is intended to cure, prevent, or treat any disease or condition, except those intended uses contained on the current product label or in current official company printed materials for that specific product.

By acquiring knowledge associated with NeoLife products you may become looked upon as an authority figure. It is important to remember, however, that no NeoLife Distributor/Promoter who is not a licensed health care practitioner is authorized to diagnose illness or prescribe treatment.

6. REPACKAGING NEOLIFE PRODUCTS

Under no conditions may a NeoLife Distributor/Promoter repackage NeoLife products. The labeling laws of state and federal agencies expressly forbid this. The NeoLife guarantee and product liability insurance are voided if repackaging occurs; as an Independent Distributor/Promoter, you are then left unprotected.

7. LITERATURE CHANGES

As a word of caution, literature containing any kind of price information should be ordered with discretion.

Due to the rapidly changing nature of the personal care, home care and nutrition industries, NeoLife literature is often updated to reflect the “state-of-the-science,” as well as current legislative requirements. However, there is no provision for the exchange of literature and existing literature may be used up. We recommend that you cease distributing any literature or audiovisual sales aid that is more than three years old and is no longer currently published by the NeoLife company. Watch your Distributor/Promoter newsletter for notification of changes in literature and introductions of new sales tools.

8. EXCLUSIVE NEOLIFE SALES

The intention of this policy is to protect the integrity of the sales team of NeoLife Distributors/Promoters from other NeoLife Distributors/Promoters soliciting them to sell non-NeoLife products.

You must be a registered Distributor/Promoter with NeoLife to be authorized to sell or distribute NeoLife products.

It is recommended that NeoLife Distributors/Promoters sell and promote only NeoLife products and opportunities. More success can be generated through concentrating one’s effort, resources, education, etc. on the NeoLife product line rather than diversifying. Other products may be sold to customers or to your direct Distributors/Promoters only. You are strictly prohibited from soliciting NeoLife Distributors/Promoters who are not directly sponsored by you to purchase or sell other products or marketing opportunities. Violation of this policy could result in termination of your Distributorship/Promoter.

E. Resolving Policy Violations

When it comes to a Distributor/Promoter's attention that there has been a violation of the Policies and Procedures or Code of Conduct by another Distributor/Promoter, an informal discussion should take place in an attempt to correct the problem as easily and quickly as possible. The Distributor/Promoter should be shown the applicable section in the Policies and Procedures and/or Code of Conduct, and the reason for the rule should be explained, including why violation of the rule acts to the disadvantage of all Distributors/Promoters. It should be requested that the Distributor/Promoter comply strictly with all rules as outlined in the Policies and Procedures and the Code of Conduct. If this discussion fails to lead to the correction of the violation, the complaining Distributor/Promoter should then report the violation to their own upline Director. The upline Director should then attempt to contact the upline Director of the violating Distributor/Promoter to discuss the alleged violation. The upline Director of the violating Distributor/Promoter should then counsel with the violating Distributor/Promoter and attempt to secure his/her cooperation in correcting the situation. If the upline Directors cannot reach compliance with the Policies and Procedures, the upline Director of the complaining Distributor/Promoter should send a warning letter by certified mail to the violating Distributor/Promoter, with a copy to his/her upline Director, advising the violating Distributor/Promoter of the specific complaint(s) made against him/her, and giving the Distributor/Promoter a reasonable, but definite, time limit within which to comply with the rule(s).

CENSURE OR CANCELLATION

NeoLife's Policies and Procedures have been carefully written to protect customers, Distributors/Promoters, Sponsors and the company. NeoLife Distributors/Promoters have agreed to abide by such written Policies and Procedures and have the responsibility of maintaining the honesty and integrity of the Compensation Plan. Violation of published Policies and Procedures and Code of Conduct may lead to censure or cancellation.

Censure is disciplinary action imposed on a Distributor/Promoter who violates Policies and Procedures when it is hoped that said Distributor/Promoter will take appropriate corrective action. Censure is an alternative to cancellation. Censure may, at the discretion of

the company, also include any of the following: withholding bonuses and recognition, writing corrective letters to sponsored Distributors/Promoters, withholding all contest benefits, prizes, and may require attendance at training meetings presented by company personnel or a Director. Censure will be for a period to be determined by NeoLife. If the violation of the policies is not corrected during the censure period, NeoLife will cancel the Distributor/Promoter's membership.

Cancellation is the permanent revocation of a Distributor/Promoter's right to sell NeoLife products, to sponsor Distributors/Promoters and to receive other benefits of being a NeoLife Distributor/Promoter.

Censure or Cancellation With Formal Complaint

If there is no satisfactory compliance within the time limit specified, the upline Director should send all information, copies of letters, etc. to NeoLife, along with a request for cancellation or corrective action. NeoLife will make its own investigation and decide on censure or cancellation. If cancellation or censure is deemed necessary, NeoLife will notify the violating Distributor/Promoter by registered letter, return receipt requested.

Censure or Cancellation Without Formal Complaint

NeoLife may initiate censure or cancellation investigations and proceedings even without formal complaint. NeoLife will not censure or cancel a Distributor/Promoter without first completely investigating the matter and allowing the Distributor/Promoter a reasonable chance to respond, explain or justify.

Appeal of Censure or Cancellation of Distributorship/Promoter:

The Censured or Cancelled Distributor/Promoter shall have the right to appeal a Censure or Cancellation decision. All appeals must be filed in writing within 15 days of NeoLife's decision to Censure or Cancel a Distributorship/Promoter. Any disputes regarding these policies and procedures will be decided in accordance with the laws of the state of California, without giving effect to its conflict of laws or a Distributor/Promoter's state or country of residence. All legal claims relating to these policies and procedures shall be brought in Alameda County, California.

F. The Basics of Ordering

WHO CAN ORDER?

As a Member or Distributor/Promoter registered with Neolife International, you may order products through your direct sponsor or you may choose to place orders for product and literature directly with Neolife. Simply contact the Corporate office where an account has been established in our computer files for you. This account accumulates Point Volume (PV) and Bonus Volume (BV) for orders you place directly with Neolife throughout each Sales Month. Your account also reflects the total amount due and payments related to each order.

HOW TO PAY FOR ORDERS:

Orders are processed within 24 hours upon receipt of one of the following payment options:

- Credit Card — We accept Visa, Mastercard or Discover Card
- Certified Money Order or Cashier's check
- Traveler's check
- Bank Wire Transfer — You can have your bank wire funds to our bank (call your Distributor Services Representative for Neolife's bank information)
- Cash — It is not recommended that cash be sent in by mail.
- Personal Checks — Neolife will accept personal checks for applications and renewals. Checks will not be accepted for Product or Literature Orders.
- PAC — Pre-Authorized Check. Available to all Directors after achieving four (4) consecutive months of 4000 QPV. Using PAC allows Neolife to automatically obtain payment from your specified checking account. PAC transactions will affect your account within a minimum of 2 working days. [All Distributors/Promoters may also arrange to have Neolife deposit your Bonus Check directly into the same account each month.]

Tip: Credit card purchases are the quickest and most convenient way to pay for orders. This assures the most efficient and timely delivery of your orders! Also, certain airline companies offer Visa and Mastercard accounts that provide mileage credit when you make purchases using the card. Maximize the milage program so you can attend Neolife events.

Tip: You can use an unlimited number of

credit cards (Visa, Mastercard or Discover) to pay for your order(s). Simply tell the person taking your order how much to charge to each credit card. There will be a Chargeback fee (for Credit card disputes).

MEMBER PRICE ORDERING:

Suggested Member Price (SMP) is the suggested price to be charged for Neolife products to any Member purchasing from their sponsor. The SMP is listed on the Neolife price list under the Singles column and represents a discount of 15% from Neolife's Suggest Retail Price.

DISTRIBUTOR/PROMOTER COST ORDERING:

Distributor/Promoter Cost (DC) is the wholesale cost of Neolife products which can be purchased by registered Distributors/Promoters directly from Neolife. The DC cost is available when purchasing single items which represents a 25% discount from Suggest Retail Price. To maximize your profit you may purchase by case and receive an additional discount from Suggested Retail Price.

ORDERING BUSINESS LITERATURE:

All literature should be purchased with discretion. Neolife is committed to offering high quality business literature including informative audio and video business tools. The marketing team at Neolife is always striving to reflect new research and marketing information in all our sales tools. Although every attempt is made to keep changes to a minimum, there will be occasions when price lists, catalogs and other business tools will need to be revised. Plan your literature needs carefully as there will be no exchanges made.

G. How To Place An Order With NeoLife

ORDERING ON THE INTERNET

When it comes to ordering convenience, you can't beat our Web Site! Because the Web is open 24/7, you can place your orders anytime, any day — and you're always first in line. Simply go to www.NeoLife.com, click on "Distributor/Promoter Only." Key in your Distributor/Promoter ID# and PIN. Click "Orders," then "Order Entry."

Here are the things you need to know when placing online orders:

- Enter your email address to receive a direct order confirmation. Choose delivery or pick up, and select "Next" to start your ordering process.
 - If you know the products and/or business-building tools you want, simply enter the item numbers. The product description, volume amounts and prices will immediately appear once you press "Enter." Be sure to select a quantity, then click "Add to cart."
 - If you don't know the item number, select "Look up" for a full list of product categories. Select a category and choose the items you'd like to order.
 - After you've added all of your product and business-building tools to your shopping cart, click "\$Checkout." The system will calculate any freight and/or sales taxes, and then take you to the Check-out page.
 - Select print to obtain a hard copy of your order for your records, and click "Submit" to place your NeoLife order.
 - At any time during the ordering process, you can cancel your order or select "Help" for assistance.
- NeoLife.com is an approved VeriSign secure site. All information is confidential not shared with outside parties.

ORDERING BY TELEPHONE:

The number is 800.432.5842. NeoLife does not accept collect calls.

Here are the things you need to know when placing a telephone order:

- If you are ordering for the first time, let your Distributor Services Representative know. We are happy to assist you and want to make ordering with NeoLife simple and fun.
- Have the Identification Number and name of the Distributor/Promoter placing the order. This is the Distributor/Promoter who will receive full PV/BV credit for the order.
- Have the correct name, address and telephone number of the person to whom the order is being shipped. This must include the ID number if shipping to another Distributor/Promoter. NeoLife can not ship to a post office box.
- Have the entire order written out and totaled on a Distributor/Promoter Order form (#8210). The Distributor Services Representative will read the order back to verify items, quantities and PV. If there are any discrepancies, inform the Distributor Services Representative immediately. Once the order has been shipped, NeoLife CANNOT cancel the order since all bonuses and recognition have been based on that volume.
- You may set up your primary credit card in NeoLife's ordering system or have a new credit card number and expiration date available.
- Upon completion of your order, you will receive a shipping invoice number which should be written on your Distributor/Promoter Order Form for future reference.
- Do not mail a copy of your order if it has been telephoned to us. This will cause us to process the order twice, creating a duplicate shipment and a duplicate charge on your credit card. During the processing of an order it is not possible to identify a duplicate order that may have been entered previously. NeoLife cannot cancel the duplicate order since all bonuses and recognition have been based on that volume.

ORDERING BY FAX:

While the internet ordering system is the simplest way to place an order, NeoLife also has a single-line fax system dedicated to accepting applications and orders 24 hours a day. The number is reserved **only for submitting applications and orders**. The number to submit documents by fax is 510.440.2818.

Here are the things you need to know when placing orders by fax:

- Only credit card and PAC orders will be accepted by NeoLife's fax system. NeoLife requires the signature of the cardholder on the order.
- Before you send your orders, complete a fax cover sheet with Distributor/Promoter's name, phone number, ID number, number of total pages being sent and the total dollar and PV amounts of the orders being sent. It is important to include a phone number so you can be notified of any transmission problems.
- Always keep your transmission receipts for your own records-this is your confirmation that your orders were received at NeoLife. Be sure to check your transmission record for correct phone number and the correct number of pages.

Do not mail in a copy or an original of your order if it has been faxed to us. This will cause us to process the order twice, creating a duplicate charge on your credit card. We have no way of identifying an order that has already been processed by fax. If this should occur, NeoLife cannot cancel the duplicate order since all bonuses and recognition are based on that volume. You can confirm that your order was placed by calling NeoLife's Distributor Services at 800.432.5842

Tip: If you are concerned about your fax being received and processed you can simply access the "order inquiry" option available through www.NeoLife.com, or call Distributor Services.

ORDERING BY MAIL:

Distributors/Promoters who do not qualify for PAC or who may not have access to a credit card may consider mailing in applications and orders. Because this method may not be as convenient or reliable as internet or direct telephone ordering, NeoLife has developed a "hold status" system for mail in orders. By allowing all Distributors/Promoters to

simply call our toll free order line, they can place their order with a Distributor Services Representative and receive exact totals of PV/BV and order amount. This order is then placed on hold status in the computer system and the Distributor/Promoter is given an invoice number which should be written on the money order or bank wire transfer.

To simplify your mail-in order use the following steps to place a "hold status" order:

- Complete the Distributor/Promoter Order Form (#8210), and include your name, address, ID Number, and the address where the order is to be shipped.
- Call NeoLife's toll free order processing number at 800.432.5842, place your order, verify the PV/BV and total amount due with the Representative. You will then receive your invoice number and your order will be placed "on hold" until NeoLife receives your payment.
- Send in your payment with of the invoice number for which payment is being made.
- You do not need to mail in your order, Simply mail or wire your Payment to: NeoLife International, PO BOX 5012, Fremont, California 94537-5012. (For Bank wire transfers, contact Distributor Services with transfer information.
- Upon receipt of your payment, NeoLife will immediately process your order on hold and you will be credited the PV/BV accordingly.

Tip: Orders will be credited to your Distributor/Promoter account for the month in which the payment is received.

To send in your order or application with payment:

- Complete the Distributor/Promoter Order Form (#8210), and include your name, address, ID Number, and the address where the order is to be shipped.
- When paying by credit card, include the credit card number, expiration date, zip code and name of the card holder. If you are using multiple cards, indicate the amount to be charged to each card.
- When paying with PAC, write "Charge PAC" across the top of your order form.
- When paying with a bank wire transfer, write "Wire Transfer" across the top of your order form. Contact Distributor Services to inform them of the Bank transfer routing information.
- Personal checks are only accepted for applications, event registrations, and renewals. Product and literature orders

must be paid with a guaranteed Money Order, Cashier's or Travelers checks or credit card.

- Mail your order form and payment to :
NeoLife International, PO BOX 5012,
Fremont, California 94537-5012.

Tip: See accounting policies for special end of month procedures.

ORDERING A DROP SHIPMENT TO YOUR MEMBER OR RETAIL CUSTOMER USING THEIR CREDIT CARD FOR MEMBER RETAIL PRICE PAYMENTS:

You can place an order on behalf of your Member Distributor/Promoter charging the Member price to their credit card. The

difference from your single or case Distributor/Promoter Cost and Member price charged to the credit card will create an overpayment which will be reimbursed back to you as part of your monthly bonus check.

H. Shipping Policies

WHERE DOES NEOLIFE NORTH AMERICA SHIP?

NeoLife USA ships within the United States, US Territories (American Samoa, Guam, Midway Island, Puerto Rico, Virgin Islands, and Wake Island), Trinidad and Tobago, Barbados, and APO addresses for military personnel. However, we do NOT ship to American bases abroad.

NeoLife also offers support for shipment to other independent locations in North America. NeoLife Canada makes shipments to Canadian territories. NeoLife Jamaica ships within the territory of Jamaica. NeoLife Mexico makes shipments in Mexico.

CAN I ORDER CASES OR SINGLES?

NeoLife will ship case lots or singles to you, your Distributors/Promoters, or your customers. NeoLife does NOT combine singles of one item with other similar items to make a case. For example, you cannot mix single flavors of Nourishake to make a case of six.

SHIPPING/DELIVERY TIME:

Our warehouse is located in California. Most orders are shipped via common carrier within 24 hours of the time the order is placed.

SHIPPING INFORMATION:

NeoLife International will ship all orders via common carrier selected by NeoLife. NeoLife regularly reviews the performance of its common carriers to ensure that you receive the best possible service at

competitive rates. Additional freight & handling charges may be applicable if an alternate carrier is selected. To calculate freight in markets outside the US refer to the Country's Confidential Price List or local business manual.

All orders with paid freight will be expedited free of charge. We guarantee delivery within 4 business days, weather permitting.

All orders with PV will be charged a \$6.00 handling fee. The handling fee applies to all orders including orders over 1,000 PV and orders that are picked up at a Distributor/Promoter Center.

ALASKA, HAWAII AND U.S. TERRITORIES

Add \$4.00 plus \$1.10 per pound to the shipping charges of all shipments destined for Alaska and Hawaii. All U.S. Territories (American Samoa, Guam, Midway Island, Puerto Rico, Virgin Islands, and Wake Island) must phone in orders so that freight charges may be calculated in advance.

DROP-SHIPMENTS:

You can place an order, no matter how big or small, to be sent directly from NeoLife to your Distributors/Promoters or customers. This is extremely helpful in that you don't need to keep a large inventory on hand. Freight/ handling charges will still apply according to the amount of PV. You cannot combine orders to reduce freight charges and then drop-ship to various addresses.

TRACKING LATE ORDERS:

NeoLife takes pride in shipping all orders

promptly. Order early in the day and in most cases your order will be shipped that same day. Significantly higher ordering activity occurs during the last two days of the month, and even then, most orders are shipped no later than the next day. If you have not received your order on or before the seventh (7) working day, go to www.NeoLife.com or contact your Distributor Services Representative for immediate tracking. Distributor Services will assist you in locating and expediting the order.

COMMON CARRIER DELIVERIES:

Here are some general guidelines:

- The carrier will make two additional attempts to deliver your order if they are unable to reach you the first time.
- After three attempts have been made, the carrier will send you a card advising you that they have a package for you, which they will hold for seven days.
- If you do not make an effort to pick up your package, they will return your merchandise to NeoLife.
- When a package is returned to NeoLife, and a request is made by the Distributor/Promoter for reshipment, a freight charge will be assessed on the second shipment. This may also apply when a Distributor/Promoter does not inform us of a change of address and the order is undeliverable.
- The carrier will, on some occasions, leave a package with a neighbor if you are not home, although more often they will follow procedure outlined above. We suggest you leave a note instructing the carrier where to leave your package if you will not be home to sign for it.
- All orders that are filled and processed at NeoLife are checked with great care. Since NeoLife utilizes a computerized order verification system, there is little chance something has been left out. Should you discover a discrepancy, please re-check your order carefully before calling the office. Should you find

an error, please give Distributor Services the invoice number and date to facilitate prompt order tracking.

- As you receive your package delivered by the carrier, please check for damage to the outer packaging before signing for it. Any damages, such as the package being crushed, resealed or open, should be noted by the delivery person on the delivery record, especially if there are any missing packages.
- NeoLife cannot make deliveries to Post Office Boxes in the United States.

SHORT OR DAMAGED SHIPMENTS:

Always be sure to carefully count the number of pieces of freight delivered by transport carriers. Never sign a bill of lading unless absolutely certain that all of the pieces of freight on that bill of lading have actually been delivered. When signing a delivery receipt, a Distributor/Promoter relieves the transport carrier of all further responsibility. NeoLife cannot be responsible for shortages on an order when a Distributor/Promoter has improperly signed for it.

When transport carriers sign for a shipment at NeoLife, they sign for a given number of pieces of freight and they acknowledge this fact. NeoLife's control over the shipment ends at that time and is assumed by the carrier.

Great care is exercised by NeoLife in packaging, handling and shipping product. Still, unavoidable accidents or careless handling by others will sometimes occur. Be assured that the product was in good condition when it left our warehouse.

Shipments that show damage on arrival should be handled as follows:

1. Common Carrier

- A Distributor/Promoter should always accept the shipment, but should list damaged items. Have the delivery agent note the damage on the delivery record. Notify the Distributor Services Department and the carrier immediately of the extent of the damage.
- The Distributor/Promoter should immediately request an inspection by the carrier, who will assign a Lost or Damage Investigation (LDI) number.
- Be sure all damaged items, plus the shipping containers, are held for pickup by the carrier. Go ahead and use undamaged merchandise for regular sales.

SHIPPING AND HANDLING FEES		
Amount of Order:	Shipping Charges:	Handling Fee
1 - 999 PV	3% of DC	\$6.00
1,000+ PV	No charge	\$6.00
Orders without PV*	3% of DC + \$4.00	No charge

*Literature, Sales Aids, gear items, etc.

2. Parcel Post

- Claims for damage of packages delivered by parcel post must be filed by the Distributor/Promoter.
- Return the damaged merchandise and the carton to the local post office when your claim is filed.
- Only when the above has been done should NeoLife be notified of the claim settlement terms.

3. Truck Shipments

- Always inspect shipments before signing for them. Call any damage to the attention of the delivery person and request that damages be noted, and sign for them. Set damaged merchandise aside and immediately call the local office of the carrier and request an inspection of the

damage, then notify NeoLife Distributor Services. NeoLife will promptly replace the damaged items and file the claim with the carrier.

- If damage is found later, follow the same procedure as above. Call the carrier and ask for a damage inspection. Do not ship damaged product back to NeoLife. After NeoLife receives the necessary paperwork, we will replace the product immediately and then wait for reimbursement from the carrier. Remember, hidden damage must be reported to the trucking company within fifteen (15) days of delivery. Damaged or missing packages must be reported to NeoLife within thirty (30) days of delivery.

Never refuse a damaged shipment.

I. Accounting Policies

END OF MONTH PROCEDURES; RECEIVING CREDIT FOR YOUR ORDER, APPLICATION OR PV/BV TRANSFER:

To ensure that all orders are credited to the right month so that all Distributors/Promoters receive the recognition and achievement levels they are working toward, NeoLife has established certain guidelines:

All orders, payments, PV/BV transfers, and applications physically received at corporate headquarters by 8:00 p.m. on the last business day of the month will be processed for the current sales month. "End-of-Month" usually occurs on the last day of the calendar month. However, if that day is a weekend or holiday, "End-Of-Month" will be on the next business day (business days are considered Monday through Friday). NeoLife publishes the "End-Of-Month" schedule in the *NeoLife News* publication. Distributor Services also maintains NeoLife's annual "End-Of-Month" schedule, contact your representative if you need additional information.

If you want an order to be credited into the following sales month, you must state, "For (month name) Sales Month," in bold print across the front of the order with separate payment for each month's orders. Note: NeoLife's order processing computer is unable to accept any orders for a future sales month until the first day following the close of the previous sales month.

USING OVERNIGHT CARRIER DELIVERY SERVICE: It is extremely important that we receive all new Distributor/Promoter

agreements, orders, payments and PV/BV transfers by "End-of-Month". If time is short we recommend you **Overnight Express** your documents the day prior to "End-Of-Month". Only those orders sent by an authorized agency who provides guaranteed next-day delivery will insure that your order arrives in our corporate office on the final end-of-month processing day. NeoLife takes no responsibility if the overnight carrier does not deliver the package on time in order to be processed with the current month's business.

TELEPHONE, FAX OR INTERNET AT END OF MONTH:

On the last day of the sales month, Distributor Services Representatives are standing by for extended ordering hours — from 8:00 a.m. to 8:00 p.m. Pacific Time. You also have the option of Faxing orders until 12 a.m. (midnight). on the last day of the sales month as well as NeoLife's order online 24 hours a day at www.NeoLife.com. All end of month orders need to be processed before 12 a.m. (midnight) for end of the month credit.

DECLINED CREDIT CARD ORDERS AT END OF MONTH:

If the credit card being used is declined, NeoLife considers it to be a "non-order" or

non-application, it will be returned back to the ordering/sponsoring Distributor/Promoter by the 10th of the following sales month for resolution. (To avoid having your

order held, verify the credit card's available balance prior to placing your order. The cardholder can do this simply by calling the toll-free number on their credit card.)

J. Tax Information

KEEPING ACCURATE BUSINESS RECORDS:

As an independent NeoLife Distributor/Promoter, you are in charge of your own business. It is essential to establish good bookkeeping habits and keep good records as soon as you begin your NeoLife business. By the time you become a Director and are earning higher income, you will have established good record-keeping habits and will not run into difficulties when your annual taxes must be calculated.

The IRS places responsibility on the taxpayer to provide proper supporting documentation for all expenses claimed. Proper documentation includes a receipt from the party to whom the payment has been made and a statement of what the payment is for.

In order to claim an item as a business expense, you must be able to show that the expense was reasonable, necessary, appropriate and directly connected to your business. Consult your tax accountant for specific requirements as they relate to you.

Tip: Recognizing that you have joined one of the fastest growing industries in North America today, the Internal Revenue Service has worked with the Direct Selling Association (DSA) to establish guidelines to assist you, the Distributor/Promoter, in properly reporting your business activity. IRS Publication #911 "Tax Information for Direct Sellers" explains tax reporting requirements and provides many helpful suggestions for substantiating your business deductions. To receive this publication contact your local IRS office.

RESPONSIBILITY TO ISSUE 1099-MISC FORMS:

NeoLife is required by the Internal Revenue Service to issue a 1099-MISC form to every Distributor/Promoter whom we pay directly. The 1099-MISC issued to you will include the amounts to be paid to your downline Distributors/Promoters. You, in turn must file a

1099-MISC form for every Distributor/Promoter who purchased from you an excess of \$5,000 or who you paid in excess of \$600 within a calendar year. Included in earnings are commissions, bonuses, prizes, and awards. See your tax accountant for current updates on this ruling and keep careful records of all orders and any checks you issue to downline Distributors/Promoters.

Tip: By having all Distributors/Promoters in your team ordering direct from NeoLife, you receive the benefit of having NeoLife maintain the required order records and filing the required 1099-MISC form to the IRS.

SOCIAL SECURITY TAX:

As an independent contractor, you are subject to self-employment tax. This must be paid individually when you file your tax return, unless Social Security taxes by virtue of other employment are already being paid.

Distributors/Promoters ordering and earning a bonus without a Social Security Number (SSN) is subject to a 35% withholding tax. The 28% withholding tax is submitted to the Internal Revenue Service (IRS) and 7% to the California Franchise Tax Board (FTB) on a regular basis.

SALES TAX:

As a service to Distributors/Promoters, NeoLife, where possible, collects and submits sales tax and makes payments to the individual states.

As an individual contractor, you have the option of filing with your State Tax Department for your own business and resale number. If a Distributor/Promoter has a resale tax number, a current copy of the Resale Certificate provided by the state along with a NeoLife Resale Certificate – instructions form must be on file at NeoLife prior to placing an order. Each order placed must indicate this number in the appropriate spaces.

K. Payment of Bonuses

WHAT REPORTS ARE MAILED

NeoLife will be responsible for paying bonuses to Distributors/Promoters who order direct from NeoLife. The primary applicant will be issued the payment. Distributors/Promoters will receive their bonus check mailed monthly by NeoLife.

NOTE: In order to take advantage of volume pooling, a Distributor/Promoter must have at least 100 Personal Point Volume in a given sales month. In order to be paid a bonus directly by the Company, a NeoLife Distributor/Promoter must be current on their association renewal. If we do not receive renewal instructions by the end of the month in which you have earned a Bonus, the appropriate renewal fees will be automatically posted to your NeoLife account, guaranteeing that you will receive

any Bonus payments you are entitled to for that month. Monthly statements can be located on Distributor/Promoter Only at NeoLife.com. All requests to reissue an expired, or misplaced check will be subject to a processing fee, and a credit will be applied to their NeoLife account if the check is less than \$100. A new check will be issued if the amount is over \$100.

For a fast, easy and convenient way to receive your bonus sign-up with our Direct Deposit Program. Simply send Distributor Services

1. A copy of voided bank check
2. Fill out a NeoLife direct deposit form

It's that simple!

L. Association Renewal

Your active NeoLife Distributorship/Promoter gives you more freedom and more choices than any other opportunity. NeoLife helps you to achieve financial freedom, earn FREE trips to exciting places, enjoy quality time with your family, and much more. As an active NeoLife Distributor/Promoter, you can receive bonus checks, plus you get exclusive Internet access to free business tools, online ordering and delivery tracking, sales organization production reports and our extraordinary recruiting tool, *Lifestyle Magazine*.

DISTRIBUTOR/PROMOTER WEB TOOLS

An active NeoLife Distributorship/Promoter gives you privileged access to our "Distributor/Promoter Only" section of www.NeoLife.com which provides you with an abundance of valuable business-building resources. To keep your countless rewards active, be sure to update your Association Renewal annually.

In "Distributor/Promoter Only," you can print all the FREE literature you want, including powerful fliers, research-packed brochures, and compelling News You Can Use articles! Download previous issues of the *NeoLife News*, ready to print and hand to your prospects and team! Stay informed about life-changing events, who's presenting

crucial information, with specific dates, times and locations! Also on the Web, you can check out daily sales activity, monitor team progress, and much more!

LIFESTYLE MAGAZINE

Lifestyle Magazine is published four times a year. Your one-year subscription is included in the annual association renewal. The Lifestyle Magazine delivers hard-hitting, leading-edge product and science news, and spotlights Distributors/Promoters like you who are reaching their dreams!

Don't let your NeoLife benefits lapse. Your NeoLife Distributorship/Promoter is your most powerful resource to making your business a giant success. There's never been an easier way to obtain the information you need to share the power of NeoLife. Keep your Distributorship/Promoter active and be sure to update your annual association renewal so you can reap from the treasure-trove of outstanding business-building resources.

Association renewals can be made by phone. (for telephone renewals we must be able to charge a credit card or PAC).

M. Contacting Distributor Services

STAY IN TOUCH WITH YOUR SPONSOR:

When you are actively building a business, you will encounter challenges from time to time. When that happens, remember that your upline sponsor is there to help you quickly and efficiently resolve the issue. Your upline sponsor is the very best person to help you with questions regarding product, Compensation Plan, and training.

ONE CALL SERVICE FOR A QUICK DIRECT LINK TO NEOLIFE

Along with your upline NeoLife provides a direct link to a Distributor Services Representative through our toll free personalized service. The team of Distributor Services Representatives at NeoLife are committed to provide one call service which simply means that your call will quickly route to the next available Representative in order that it is received. When you need quick service NeoLife's one call system is the fastest way to get connected to a Distributor Services Representative.

CHANGING YOUR ADDRESS OR MASTER FILE INFORMATION:

It is important that Distributors/Promoters notify the NeoLife Corporate Office immediately of any address change. In order to ensure that you receive all of our important mailings and *Lifestyle Magazine*, submit a change of address thirty (30) days before your actual move. If you do not inform NeoLife of a change of address and therefore a shipment is sent and returned to NeoLife, an additional freight charge will be assessed before reshipment.

Other charges in your personal information also requires immediate notice to NeoLife, such as a change in name, telephone number, fax number, or tax ID number. Also please inform NeoLife of any Distributor/Promoter status change such as marriage, divorce or death (Also refer to Policy section, Lines of Sponsorship, page 7).

N. Product Returns

DAMAGED OR MISSING ITEMS:

For Distributors/Promoters who place orders directly with NeoLife, it is their responsibility to take care of any shipping errors or damage on any drop shipment orders that you place for your successline Distributors/Promoters and customers as well as orders sent directly to you. You need to report these problems to your Distributor Services Representative as soon as possible. Give your Representative the Invoice Number, located in the upper right-hand corner of the packing slip that came with the shipment. Your Representative will advise you what to do with the damaged item and make arrangements for any item missing from your order. Please also refer to SHIPPING POLICIES Short and Damaged Shipments Section, page 24.

CUSTOMER GUARANTEE:

All NeoLife Nutritional Food Supplements and Personal Care Products carry a 100% satisfaction guarantee. In the event that any NeoLife product a customer has purchased is not satisfactory to them, they may return the unused portion to the NeoLife Distributor/Promoter from whom they purchased it. The Distributor/Promoter should then find out why they are dissatisfied. (Was the taste not what they expected? Was it not filling their needs?) Offer a choice of replacement without charge; full credit toward the purchase of another NeoLife product; or a refund of the full purchase price. This guarantee does not apply to products which have been intentionally damaged or misused.

When making customer refunds, simply take back the unused portions and call your Distributor Services Representative. You will be issued a special Return Authorization number (RA#) for speedy processing. NeoLife will replace the products to you. Send the returned product to NeoLife's shipping address (see Quick Reference information). Include your name, Distributor/Promoter Number, and RA# on a sheet of paper and enclose a note explaining why the person was dissatisfied. Allow a minimum of two weeks from the day you send the return to receive replacement.

If a customer contacts NeoLife directly, they will be referred back to the NeoLife Distributor/Promoter from whom they purchased the item. If the customer has proof of purchase and is unsuccessful in their attempt to receive a product guarantee directly from the selling NeoLife Distributor/Promoter, NeoLife reserves the right to honor the guarantee on behalf of the Distributor/Promoter and make deductions from the selling Distributors/Promoters account in accordance with this guarantee policy.

If the selling Distributor/Promoter does not want the same product replaced, we can refund their account. We will refund the full purchase price less shipping and handling and PV/BV will be deducted from their totals for the current month. If no PV/BV is in the account when RA is set up for a refund, a percentage will be deducted from total refund amount. A restocking fee may also apply (10% restocking fee). All returns should be requested within 90 days of purchase. Keep this in mind when you are figuring your monthly totals. Make a note of the PV/BV amount and adjust your records accordingly. For additional information please refer to NeoLife's Guarantee/Exchange and Repurchase Policy on page 16 of the Policy Guide.

O. Leadership

A Distributorship/Promoter is viewed by NeoLife as an independent business and the fundamental unit upon which the NeoLife Compensation Plan is based. Bonuses are paid to Distributors/Promoters based on the growth of their successline's business. Each Director sponsors and trains others to become Directors. This continuing process of self-duplication is at the heart of NeoLife's dynamic potential for business growth and financial reward. By sharing NeoLife's products and career opportunity with others, Distributors/Promoters secure their own financial future by helping others discover a better, healthier way of life. As a Distributor/Promoter, you have

the opportunity to demonstrate real leadership for your team. They will look to you for answers to their questions and guidance in developing their business. Know where to find answers to policy, Compensation Plan, and product questions.

As a Distributor/Promoter you are eligible to order direct with NeoLife. You in turn are responsible to pay bonuses earned by your Distributors/Promoters who do not order direct from NeoLife and choose to order from you. You should pay bonuses immediately upon receiving your bonus check from NeoLife.

P. Meeting Room Conduct

As a Distributor/Promoter you have the opportunity to play an important role in shaping the growth of your team by participating in NeoLife's training events. Attending meetings supports growth for you and your team by providing new skills, information, and ideas that help build a successful NeoLife business. Set an example for your team by attending all meetings and always bring guests with you. You will set the tone for your prospects and your team members by being positive and enthusiastic about everything presented at any meeting.

Many of NeoLife's meetings are open to prospective Distributors/Promoters and are typically invited as guest of active Distributors/Promoters. It is improper for a NeoLife Distributor/Promoter to sponsor, recruit or attempt to recruit the guest or prospect of another NeoLife Distributor/Promoter. Violation of this policy is grounds for censorship or cancellation of NeoLife Distributorship/Promoter status.

Guests and invitees of a NeoLife Distributor/Promoter attending a NeoLife, co-op or Distributor/Promoter sponsored function are "protected prospects" to all

NeoLife Distributors/Promoters meeting that guest or invitee at the function.

"Protected prospect" status does not apply to persons who may be recruited in circumstances not related to NeoLife, co-op or Distributor/Promoter sponsored functions by a NeoLife Distributor/Promoter who did not meet the prospect at such NeoLife, co-op or Distributor/Promoter sponsored function.

An invited prospect attending or brought to a corporate-sponsored event is protected for ninety (90) days following that corporate event.

"Protected prospects" may only be sponsored into a NeoLife Distributorship/Promoter by a NeoLife Distributor/Promoter attending the NeoLife, co-op or Distributor/Promoter sponsored function if the sponsor invited the "protected prospect" to the function.

"Protected prospects" must sign in on the attendee roster of the NeoLife, co-op or Distributor/Promoter sponsored event, indicating the name of the NeoLife Distributor/Promoter who invited them to that meeting.



Políticas Y Procedimientos

Índice de Políticas y Procedimientos

Políticas Y Procedimientos

Tabla de Contenido

Referencia Rápida	2	G. Cómo realizar una	23
Código de Conducta del Distribuidor/Promotor	3	Orden con NeoLife.....	23
NeoLife.....	3	Ordenar en la Internet	
A. Membrecía de Distribuidor/Promotor.....	4	Ordenar por Teléfono	
El Acuerdo del Distribuidor/Promotor		Ordenar por FAX	
Independiente		Ordenar por Correo	
Un acuerdo por Unidad Familiar de Consumo		H. Políticas de Envío.....	26
Restricción de la Edad		¿A dónde hace envíos NeoLife de Norte América?	
Patrocinio de Distribuidor/Promotor		¿Puedo ordenar Cajas e Individuales?	
Distribuidor/Promotor Activos		Envío/Tiempo de Entrega	
Distribuidor/Promotor Inactivos		Cargos de Flete/Manejo	
Territorio		Envíos Directos al Cliente	
Patrocinio Internacional		Rastreo de Órdenes Retrasadas	
Mantenimiento de Prestaciones de Director		Entregas de Transporte Común	
Responsabilidades del Patrocinador		Envíos Incompletos o Dañados	
B. Líneas de Patrocinio.....	7	I. Políticas de Contabilidad.....	28
Transferencias		Procedimientos del Final del Mes	
Venta/Compra de una Membrecía de Distribuidor/Promotor		Utilizando Servicio de Entrega del día siguiente al Final del Mes	
Sucesión de Membrecía de Distribuidor/Promotor		Teléfono, Fax, o Internet al Final del Mes.	
Sociedades, Corporaciones y Fideicomiso		Órdenes con Tarjeta de Crédito Rechazada al Final del Mes	
Divorcio		J. Información de Impuestos	29
C. Publicidad	12	Manteniendo Registros Precisos del Negocio	
Negocio Independiente		Responsabilidad para Emitir Formularios 1099MISC	
Uso del Nombre Comercial y Marcas Comerciales de NeoLife		Impuesto sobre el Seguro Social	
Directorio Telefónico		Impuesto sobre Ventas	
Venta en Tiendas y Exhibición		K. Pago de Bonos	30
Centros de Capacitación y Servicio de NeoLife		Qué Reportes son Enviados por Correo	
Sitios Electrónicos del Distribuidor/Promotor de NeoLife		L. Renovación de la Asociación	31
D. Productos.....	18	Herramientas para el Distribuidor/Promotor en el internet	
La Garantía de NeoLife		<i>Revista Lifestyle</i>	
Intercambio del Producto/Desequilibrio de Inventario		M. Contactando a Servicios al Distribuido.....	32
Política de Recompra		Mantente en Contacto con tu Patrocinador	
Préstamos		Servicio de Llamada Única para un Enlace Directo y Rápido con NeoLife	
Productos y sus Usos Previstos		Cambiando Tu Dirección o la Información del Expediente Maestro	
Re empaque de Productos de NeoLife		N. Devoluciones del Producto.....	33
Cambios en la Información Impresa		Artículos Dañados o Faltantes	
Ventas Exclusivas de NeoLife		Garantía del Consumidor	
E. Resolver Violaciones de la Política	20	O. Liderazgo	34
Censura o Cancelación		P. Conducta en el Salón de Reuniones	34
F. Conceptos Básicos para Ordenar	22		
Quién Puede Ordenar			
Cómo Pagar por las Órdenes			
Precio de Miembro para las Órdenes			
Costo de las Órdenes del Distribuidor/Promotor			
Ordenar Información Impresa del Negocio			

Referencia Rápida Para Hacer Negocios con NeoLife

**DIRECCIÓN POSTAL (PARA
CORRESPONDENCIA):**

NeoLife International P.O. Box
5012 Fremont, CA 94537-5012

**DIRECCIÓN DE ENVÍO (PARA PAQUETES,
CORREO EXPRESO/DEL DÍA SIGUIENTE,
DEVOLUCIONES):**

NeoLife International
3500 Gateway Blvd.
Fremont, CA 94538-6525

SERVICIOS AL DISTRIBUIDO:

Abierto de Lunes a Viernes,
8:00 am – 5:00 pm,
Horario Estándar del Pacífico
Final del Mes, horario prolongado
8:00 am – 8:00 pm,
Horario Estándar del Pacífico
En toda la Nación EE.UU 800.432.5842
Fax de Servicios al Distribuidor
510.440.2818 (Órdenes y Solicitudes)

**ORDENAR EN LÍNEA EN: WWW.NEOLIFE.COM
O NEOLIFECUB.COM**

24 horas. 7 días a la semana. Requiere
ID # y PIN # del Distribuidor/Promotor.
Ordene hasta las 12 de la medianoche
Horario Estándar del Pacífico en el
último día de los meses de ventas.

TELÉFONO DIRECTO DE LA OFICINA

CORPORATIVA DE NEOLIFE:
800.432.5842

FAX CORPORATIVO DE NEOLIFE

**(CORRESPONDENCIA GENERAL, NO ÓRDENES O
SOLICITUDES):**
510.657.7563

SITIOS WEB DE NEOLIFE

NeoLife.com
NeoLifeClub.com
NeoLifeConvention.com

CONFERENCIAS TELEFÓNICAS SEMANALES
862.234.4732

Lunes Llamadas de Productos
6PM PST / 9PM EST

Martes Llamadas del Liderazgo
6PM PST / 9PM EST

Miércoles Llamadas del Liderazgo en
Español
6PM PST / 9PM EST

Conferencias Telefónicas semanales

APLICACIÓN DEL NEOLIFE

Aplicación (app) del Club NeoLife



Políticas y Procedimientos

Las Políticas y Procedimientos y el Código de Conducta de NeoLife ilustran principios importantes necesarios para el desarrollo y mantenimiento de una membresía de Distribuidor/Promotor de NeoLife. Juntos, ellos definen los derechos, tareas y responsabilidades de todos los Distribuidor/Promotor de NeoLife. Ellos protegen las prestaciones disponibles para todos los Distribuidor/Promotor de NeoLife conforme al Plan de Mercadeo así como también definen los objetivos, valores y ventajas de operar un negocio de NeoLife mientras que se respetan los derechos y oportunidades de ambos, nuestros Distribuidor/Promotor y los

consumidores a los que ellos sirven. Todos los Distribuidor/Promotor acuerdan acatar estas Políticas y Procedimientos así como también el Código de Conducta y cualesquiera modificaciones hechas periódicamente cuando ellos han firmado el Acuerdo del Distribuidor/Promotor Independiente.

NeoLife se reserva el derecho de modificar todas o parte de sus Políticas y Procedimientos, Código de Conducta o Plan de Compensación. Cualquier cambio será realizado solamente después de una cuidadosa consideración y una revisión de su impacto sobre los Distribuidor/Promotor de NeoLife.

CODIGO DE CONDUCTA DEL DISTRIBUIDOR/PROMOTOR DE NEOLIFE

El Código de Conducta del Distribuidor/Promotor de GNLD International, LLC ("NeoLife") está basado en nuestros valores fundamentales que guían todo lo que hacemos y cada decisión que tomamos. Estos valores de integridad absoluta, poniendo a las personas primero, produciendo productos que funcionan, proporcionando oportunidad para todos y teniendo una visión de largo plazo son un patrimonio que tiene que ser preservado, apoyado y defendido por cada Distribuidor/Promotor de NeoLife. A todos los Distribuidor/Promotor que se unan a NeoLife se les requiere acatar este Código de Conducta y defender las Políticas y Procedimientos como se indica en este documento.

1. Me comportare en todo momento de una manera amistosa y profesional y con completa cortesía, dignidad y veracidad al tratar con consumidores, compañeros Distribuidor/Promotor y personal de la compañía.
2. Observare la etiqueta estándar para reuniones en todas las funciones de NeoLife y siempre recordare que soy responsable de defender y proyectar la imagen de NeoLife.
3. Acatare al pie de la letra las Políticas y Procedimientos de NeoLife y las reglas y regulaciones de cualquier país donde yo conduzca mi negocio. Haré lo que es legalmente correcto y éticamente recto.
4. Representare honesta y exactamente la oportunidad de NeoLife, el Plan de Compensación y los productos y no haré afirmaciones exageradas acerca de los productos o el potencial de ingreso de NeoLife.
5. Lleware a cabo con entusiasmo y orgullo las responsabilidades de un Distribuidor/Promotor de NeoLife así como también las de un Patrocinador cuando yo progrese a esos niveles.
6. Siempre acatare y defenderé la filosofía y valores corporativos de NeoLife y me esforzare verdaderamente en hacer una diferencia positiva en la vida de las personas.

A. Membrecías de Distribuidor/Promotor

1. EL ACUERDO DEL DISTRIBUIDOR/PROMOTOR INDEPENDIENTE

El Acuerdo del Distribuidor/Promotor Independiente es una expresión honorable, legal y seria del propósito entre el nuevo Distribuidor/Promotor, el Patrocinador, el Patrocinador del Patrocinador y NeoLife.

Cuando el Acuerdo del Distribuidor/Promotor Independiente es firmado, se requiere que todas las partes muestren buena fe, trato justo y conducta ética en la búsqueda de los objetivos del negocio. Los Distribuidor/Promotor de NeoLife acuerdan acatar las Políticas y Procedimientos de NeoLife y el Código de Conducta del Distribuidor/Promotor de NeoLife como estos están enunciados y como estos puedan ser modificados periódicamente.

Los Distribuidor/Promotor de NeoLife además acuerdan:

- a) Hacer, ejecutar y presentar todos y cada uno de los reportes requeridos por la ley o por la autoridad pública con respecto a la conducción de su negocio de Distribuidor/Promotor de NeoLife.
- b) Cumplir con todas las leyes, reglas y regulaciones aplicables a la conducción de su negocio de Distribuidor/Promotor de NeoLife.
- c) Representar los productos nutricionales de NeoLife como suplementos alimenticios superiores, reconociendo que ellos no están destinados para la cura, prevención, tratamiento, o mejoría de cualquier afección, enfermedad o padecimiento físico.
- d) Caracterizar y representar los productos de NeoLife de conformidad con las afirmaciones y declaraciones corporativas de NeoLife. Afirmaciones basadas en referencias e investigaciones que no procedan de NeoLife son responsabilidad exclusiva del Distribuidor/Promotor de NeoLife.
- e) Utilizar los nombres comerciales de NeoLife, marcas comerciales, marcas de servicio y materiales con derecho de autor en estricta conformidad con los requisitos de NeoLife.
- f) Abstenerse de reproducir, imprimir,

manufacturar, re empacar o provocar que otros hagan lo mismo con respecto a los productos de NeoLife, información impresa, fotografías, videos y otros materiales de apoyo de ventas de NeoLife, sin la previa aprobación de NeoLife Internacional.

g) Que los Distribuidor/Promotor de NeoLife son contratistas independientes y no son empleados o agentes de NeoLife.

h) Que los títulos de reconocimiento o logro del Distribuidor/Promotor de NeoLife no son títulos o puestos corporativos.

i) Que los Distribuidor/Promotor de NeoLife conducen sus distribuciones por su propia cuenta y que todos los costos de llevar a cabo una distribución de NeoLife son de exclusiva responsabilidad de cada Distribuidor/Promotor Individual.

j) Que los Distribuidor/Promotor de NeoLife no pueden responsabilizar a la compañía por ningunos costos o gastos ni un Distribuidor/Promotor de NeoLife puede de cualquier manera contraer una responsabilidad financiera en nombre de la compañía.

2. UN ACUERDO POR UNIDAD FAMILIAR DE CONSUMO

Todos los (a) cónyuges, (b) parejas domésticas cohabitando, e (c) hijos conviviendo como un núcleo familiar o unidad familiar serán considerados como un Distribuidor/Promotor autorizado individual. Solamente un Acuerdo de Distribuidor/Promotor Independiente será aceptado de tal unidad familiar/grupo familiar.

Cónyuges, sin tener en cuenta su lugar de domicilio, y parejas domésticas cohabitando no podrán patrocinarse el uno al otro, y son considerados como un Distribuidor/Promotor individual sin importar que ambos firmen el Acuerdo de Distribuidor/Promotor Independiente. En cualquier caso donde dos Distribuidor/Promotor, cada uno de los cuales tenga una membrecía de Distribuidor/Promotor independiente, contraigan matrimonio entre sí, o comiencen a cohabitar en una relación de pareja doméstica el uno con el otro, uno de estos Distribuidor/Promotor tiene que renunciar a su membrecía

de Distribuidor/Promotor y se añadirá a la misma membrecía de Distribuidor/Promotor como su cónyuge o pareja doméstica cohabitando.

Cuando un hijo(a) alcanza el requisito de la edad mínima y continua viviendo con su núcleo familiar o unidad familiar, él/ella califica para ser considerado(a) para un estatus de Distribuidor/Promotor Independiente de NeoLife Internacional después de someter un Estado de Independencia Financiera, el cual tiene que ser aprobado por NeoLife Internacional.

*DEFINICIONES:

Cohabitando: Viviendo juntos en el mismo ambiente del hogar.

Pareja doméstica: Dos adultos, independientemente de su sexo, quienes han elegido compartir sus vidas juntas en una relación íntima y comprometida de afecto mutuo.

3. RESTRICCIÓN DE LA EDAD

El requisito de la edad mínima para un Distribuidor/Promotor independiente es dieciocho (18) años de edad o la edad de mayoría de edad en el país de su residencia, la que resultare mayor.

4. PATROCINIO DE DISTRIBUIDOR/PROMOTOR

Cuando una persona firma un Acuerdo de Distribuidor/Promotor Independiente, una relación legal es establecida entre el nuevo Distribuidor/Promotor y el Patrocinador, el Patrocinador del Patrocinador, NeoLife y cualquier otra parte que normalmente reciba bonos a través del Plan de Compensación de NeoLife durante la vida del Acuerdo de Distribuidor/Promotor Independiente o las extensiones del mismo.

Ocasionalmente, dos Distribuidor/Promotor de NeoLife pueden contactar a la misma persona con el propósito de patrocinarlo(a) como un Distribuidor/Promotor de NeoLife. Una relación contractual existirá entre el nuevo Distribuidor/Promotor y el Distribuidor/Promotor existente que primero obtenga la firma del futuro Distribuidor/Promotor en el Acuerdo de Distribuidor/Promotor Independiente, de conformidad con el Código de Conducta y los procedimientos de la compañía para la conducta en la sala de reuniones.

5. DISTRIBUIDOR/PROMOTOR ACTIVOS

NeoLife proporciona muchas herramientas para el desarrollo del negocio, y la administración que son exclusivos para aquellos Distribuidor/Promotor quienes mantienen un "estatus activo" a través de la

renovación anual de asociación.

Debido al costo del mantenimiento de los registros para contabilidad, listas de distribución, publicaciones impresas y por correo, piezas promocionales, la Internet, etc., es necesario establecer criterios para mantener el "estatus activo" como un Distribuidor/Promotor de NeoLife. Para mantener el estatus activo de Distribuidor/Promotor la renovación anual de asociación tiene que ser pagada.

ACTIVIDAD MINIMA MENSUAL: Ninguna actividad mensual es requerida para ser un Distribuidor/Promotor. Para participar en el crédito por volumen del grupo y la oportunidad del bono para cualquier mes de ventas dado, un Distribuidor/Promotor es elegible cuando genera al menos 100 PPV dentro del mismo mes.

6. DISTRIBUIDOR/PROMOTOR INACTIVOS

Los Distribuidor/Promotor tienen que pagar su renovación anual de asociación para mantenerse activos en su línea de patrocinio.

Los Distribuidor/Promotor de NeoLife pueden ocasionalmente conocer Distribuidor/Promotor antiguos inactivos y desear reintroducirles con NeoLife. Un Distribuidor/Promotor puede patrocinar a otro Distribuidor/Promotor que ha perdido contacto con su patrocinador y ha estado inactivo* por un periodo de 18 meses. El nuevo/inactivo Distribuidor/Promotor tiene que firmar y someter una nueva solicitud para ser procesada. NeoLife confirmara el periodo de inactividad con el patrocinador original y el Director de línea ascendente si el patrocinador original no es un Director. Si el Distribuidor/Promotor inactivo tenía un equipo de ventas en su línea de patrocinio original, ese equipo de ventas pasa a su patrocinador antiguo.

Para que un Director se vuelva inactivo, el Director tiene que renunciar a su membrecía de Distribuidor/Promotor mediante una notificación por escrito dirigida a su patrocinador de línea ascendente y a NeoLife exponiendo que tiene la intención de cesar sus operaciones comerciales como un Distribuidor/Promotor.

**Durante el periodo de inactividad el Distribuidor/Promotor autorizado no debe patrocinar, registrar volumen personal, o comprar producto de un Distribuidor/Promotor al costo de miembro o Distribuidor/Promotor.*

7. TERRITORIO

Las ventas globales y oportunidades de un Distribuidor/Promotor de NeoLife no están

restringidas al país en el cual el Distribuidor/Promotor se ha registrado. Un Distribuidor/Promotor de NeoLife puede organizar y establecer una red de Distribuidor/Promotor de NeoLife y, en general, crear un negocio de NeoLife en cualquier mercado existente de NeoLife.

Los Distribuidor/Promotor de NeoLife están autorizados a transferir su Membrecía de Distribuidor/Promotor a cualquier compañía de NeoLife la cual ha sido establecida en cualquier país extranjero lejos de su país de residencia siempre y cuando ellos se conviertan en Distribuidor/Promotor de la compañía a través del proceso regular disponible para todas las personas que se unen a esa red particular de mercadeo de la compañía NeoLife.

NeoLife no concede territorios o franquicias exclusivas de Distribuidor/Promotor.

8. PATROCINIO INTERNACIONAL

El patrocinio Internacional puede ayudar a tus amigos internacionales a crear sus propias membrecías de Distribuidor/Promotor, y sujeto a calificaciones, contribuir a tus ganancias. Contacta a tu Patrocinador, Director de línea ascendente, o Asociado de Servicios al Distribuido para informarte de las políticas y procedimientos completos con respecto al desarrollo de un negocio NeoLife internacional. Los Distribuidor/Promotor de NeoLife no están autorizados a vender productos o patrocinar Distribuidor/Promotor en cualquier país en el cual NeoLife no ha sido establecido.

9. MANTENIENDO LAS PRESTACIONES DE DIRECTOR

Las prestaciones de un Director de NeoLife son privilegios ganados por reconocimiento especial como un resultado del desempeño demostrado en las responsabilidades de patrocinador, cualidades demostradas de liderazgo y lealtad ejemplar a NeoLife. Por esta razón, NeoLife se reserva el derecho de retener algunas o todas estas prestaciones o de reducir o terminar el estatus de cualquier Director debido al abandono en las responsabilidades de patrocinio, violaciones a las Políticas y Procedimientos y Código de Conducta de NeoLife, uso indebido de privilegios del liderazgo de ventas o por conducta desleal hacia NeoLife o sus Distribuidor/Promotor.

10. RESPONSABILIDADES DEL PATROCINADOR

a) Los patrocinadores tienen que honrar y cumplir con las Políticas y Procedimientos

de NeoLife y el Código de Conducta del Distribuidor/Promotor de NeoLife y cualesquiera modificaciones hechas al mismo periódicamente.

b) Los Patrocinadores deberán proporcionar capacitación y educación para Distribuidor/Promotor de NeoLife a los miembros de su organización de ventas patrocinada.

c) Los Patrocinadores deberán alentar a los miembros de su organización de ventas patrocinada a promover sus negocios de Distribuidor/Promotor de NeoLife y a cumplir con sus respectivas responsabilidades para con sus Distribuidor/Promotor de NeoLife de línea descendente.

d) Los Patrocinadores deberán exhibir, alentar e inspirar honestidad en la promoción del Negocio de NeoLife, lealtad a la oportunidad de NeoLife y sus productos y compromiso en la búsqueda de la excelencia en la distribución de los productos de NeoLife.

e) Los Patrocinadores deberán monitorear las actividades de sus Distribuidor/Promotor patrocinados de línea descendente para garantizar el cumplimiento de las Políticas y Procedimientos y del Código de Conducta de NeoLife.

f) Los Patrocinadores y todos los Distribuidor/Promotor, deberán proteger cuidadosamente la información personal de los clientes y de los miembros de su Equipo de Ventas y se deberán abstener de usar dicha información para propósitos no relacionados con el negocio de NeoLife.

B. LÍNEAS DE PATROCINIO

1. TRANSFERENCIAS

Es política de NeoLife el no transferir un Distribuidor/Promotor de una línea de patrocinio a otra línea de patrocinio. La integridad de una línea de patrocinio es de máxima importancia para el Plan de Compensación de NeoLife. Con la garantía que los equipos de ventas permanecerán intactos, los Distribuidor/Promotor pueden desarrollar con confianza sus negocios.

La solicitud activa o el aliento por parte de los Distribuidor/Promotor para transferirse de otro equipo de ventas son completamente contrarios al Código de Conducta, es disruptivo de la moral y socava el crecimiento y la estabilidad de los equipos de ventas. Tal solicitud puede resultar en censura, cancelación, u otros procedimientos disciplinarios apropiados a la discreción de NeoLife.

2. VENTA/COMPRA DE UNA

MEMBRECÍA DE DISTRIBUIDOR/PROMOTOR

Si debido a razones personales imperiosas un Distribuidor/Promotor de NeoLife desea vender su Membrecía de Distribuidor/Promotor, las siguientes políticas prevalecen:

Dado que NeoLife aprueba inicialmente las Membrecías de Distribuidor/Promotor y ya que la integridad de los equipos de ventas es de máxima importancia, NeoLife se reserva el derecho de aprobar o desaprobar la venta de una Membrecía de Distribuidor/Promotor. Un acuerdo de venta respecto a la Membrecía de Distribuidor/Promotor en cuestión tiene que ser preparado y sometido para la aprobación de la venta por parte de NeoLife al menos treinta (30) días antes de la consumación de la venta en cuestión. Cualesquiera privilegios de la Membrecía de Distribuidor/Promotor pueden solamente ser transferidos con el consentimiento de NeoLife. La protección de las líneas de patrocinio existentes tiene que ser siempre mantenida. Por lo tanto, cuando se vende, una Membrecía de Distribuidor/Promotor tiene que continuar siendo operada en la línea de patrocinio existente. El comprador toma la posición vacante del Distribuidor/Promotor vendedor.

La adquisición de la Membrecía de

Distribuidor/Promotor no le da derecho por sí misma al comprador al título, derechos o privilegios previamente ganados por el equipo de ventas adquirido. El comprador tiene que calificar para tal título, derecho y privilegios.

Los siguientes procedimientos tienen que ser implementados para llevar a cabo una venta. Todas las opciones tienen que estar por escrito.

a) Antes de la venta de una Membrecía de Distribuidor/Promotor, el vendedor tiene que notificar a NeoLife de su intención de vender. Esta intención debe ser por escrito.

b) Tiene que ser expuesto por escrito si el vendedor desea permanecer como un Distribuidor/Promotor no patrocinando o se está retirando del negocio de NeoLife

c) La primera opción de compra debe ir al Patrocinador. Esto debe ser realizado haciendo una oferta bona fide (de buena fe) por escrito para vender al Patrocinador. Bona fide (de buena fe) se define como en o con buena fe, honestamente, abierta y sinceramente, sin engaño o fraude. La oferta tiene que ser definitiva y específica en cuanto a los términos. Tiene que ser comunicada por escrito al Patrocinador. El Patrocinador tiene que responder por escrito al vendedor dentro de treinta (30) días si el Patrocinador está aceptando o rechazando la oferta.

d) La segunda opción de compra de la misma oferta bona fide (de buena fe) debe dirigirse a los Distribuidor/Promotor (primer nivel) directamente patrocinados por el vendedor.

e) La tercera opción de compra debe ser dirigida a alguien que no sea Distribuidor/Promotor de NeoLife. Si la oferta es aceptada y aprobada por NeoLife, el comprador debe en primer lugar ser patrocinado como un Distribuidor/Promotor de NeoLife.

f) Solo después de que las opciones de compra anteriores hayan sido agotadas puede entonces ser abordado un Distribuidor/Promotor de otra línea de patrocinio con la misma opción de compra bona fide (de buena fe). En caso que se efectúe una venta, el comprador toma la posición vacante del vendedor que está abandonando a su equipo.

g) Si la oferta bona fide (de buena fe) es alterada de cualquier manera, el procedimiento anterior debe ser repetido con el derecho de preferencia dirigido al Patrocinador, etc.

h) Con relación a una venta, un Acuerdo de Distribuidor/Promotor Independiente crea derechos y responsabilidades legales entre el Distribuidor/Promotor, Patrocinador, el Patrocinador del Patrocinador, NeoLife y cualquier parte que normalmente recibe bonificaciones a través del Plan de Compensación de NeoLife.

i) Una venta no está completa hasta que sea recibida y registrada por NeoLife. Ningún dinero debe ser intercambiado a menos que este colocado en un servicio de custodia para ser distribuido después que la aprobación final por escrito de la venta de parte de NeoLife es recibida por todas las partes interesadas.

j) La fecha de entrada en vigor de la venta debe ser el primer día del mes. Una vez el acuerdo es alcanzado, debe de ser firmado por el/los vendedor(es) y comprador(es) y la firma debe ser certificada por testigos. El acuerdo de venta debe ser entonces enviado a NeoLife a través de tres (3) copias. Si es aprobado, NeoLife avalara los acuerdos de ventas y devolverá una copia al vendedor y al comprador. La tercera copia será guardada en los archivos permanentes de NeoLife. Las partes de la venta no deben de pagar el precio de compra o realizar ninguna transferencia de la propiedad y/o de la Distribución Autorizada hasta después que NeoLife haya aprobado la venta por escrito. Cuando el comprador no sea el Patrocinador del vendedor, pero es uno de los Distribuidor/Promotor directamente patrocinados por el Vendedor, el acuerdo de venta debe ser acompañado por una declaración firmada por el Patrocinador del Distribuidor/Promotor renunciando a su primera opción para comprar la membresía de Distribuidor/Promotor. Si el comprador es un tercero (inciso e) que no es actualmente un Distribuidor/Promotor de NeoLife, el acuerdo de venta debe de ser acompañado por: 1) la renuncia del Patrocinador a su primera opción para comprar; 2) una declaración firmada por el Distribuidor/Promotor/Vendedor manifestando que dio aviso por escrito a todos sus Distribuidor/Promotor directamente patrocinados de su intención de vender y que ninguno de ellos ejerció su segunda opción para comprar; y 3) un Acuerdo firmado de

Distribuidor/Promotor Independiente, debidamente avalado por el Patrocinador del Distribuidor/Promotor/Vendedor.

La adquisición de un equipo de ventas o de una Membrecía de Distribuidor/Promotor a través de una compra, rechazo, terminación, jubilación, u otros métodos fortuitos puede solamente ser usada como una calificación de “una pierna” para cualquier nivel de Director por el periodo de un año después de la adquisición a menos NeoLife determine lo contrario.

3. SUCESIÓN DE UNA MEMBRECÍA DE DISTRIBUIDOR/PROMOTOR

Un Membrecía de Distribuidor/Promotor de NeoLife puede ser transferida a los herederos de un Distribuidor/Promotor como parte de su patrimonio de la misma manera que cualquier otro negocio. NeoLife respetara cualquier transferencia hacia un heredero la cual cumpla con la ley pertinente y satisfaga los requisitos básicos establecidos por NeoLife.

a) Los Beneficiarios deben ser Distribuidor/Promotor

El valor monetario de una Membrecía de Distribuidor/Promotor de NeoLife está basado en el potencial de ganancias con relación a la venta de productos de NeoLife a través de esa Membrecía de Distribuidor/Promotor. NeoLife vende sus productos únicamente a los Distribuidor/Promotor de NeoLife. Es por lo tanto obvio que cualquier Membrecía de Distribuidor/Promotor de NeoLife la cual ha sido transferida a un heredero debe de ser operada por un Distribuidor/Promotor de NeoLife con el propósito de que esa Membrecía de Distribuidor/Promotor compre productos de NeoLife o reciba bonificaciones y reembolsos de parte de NeoLife.

En el caso de empresas individuales donde ambos marido y mujer conjuntamente sean dueños del negocio, el fallecimiento de una de las partes causa que la Membrecía de Distribuidor/Promotor sea transferida automáticamente a la parte sobreviviente. NeoLife ajustara sus registros para reflejar una transferencia apropiada previa notificación del fallecimiento de un Distribuidor/Promotor acompañada por una copia certificada del respectivo Certificado de Defunción.

En casos de empresas individuales donde el Distribuidor/Promotor fallecido no es sucedido por un cónyuge que es también un Distribuidor/Promotor operando la

Membrecía de Distribuidor/Promotor en cuestión, la Membrecía de Distribuidor/Promotor deberá ser transferida de acuerdo con los términos del testamento del difunto o en conformidad con las leyes de sucesión intestada aplicables en el estado de residencia del Distribuidor/Promotor fallecido.

Un cónyuge sobreviviente o heredero tiene que tomar medidas para hacerse cargo de la Membrecía de Distribuidor/Promotor heredada y operarla de acuerdo con el Plan de Compensación de NeoLife dentro de los sesenta (60) días de la defunción del Distribuidor/Promotor fallecido. Si tal acción no es tomada, NeoLife puede nombrar un “gerente interino” de la Membrecía de Distribuidor/Promotor en cuestión quedando pendiente de la resolución del proceso de sucesión.

En ciertos casos, NeoLife puede suspender o dar por terminada la Membrecía de Distribuidor/Promotor del Distribuidor/Promotor fallecido si la membrecía de Distribuidor/Promotor no continua con sus actividades de servicio y distribución dentro de un periodo razonable de tiempo después del fallecimiento del Distribuidor/Promotor.

En el eventual caso que una Membrecía de Distribuidor/Promotor es heredada por un menor de edad o una parte que es, a la sola discreción de NeoLife, física o mentalmente incapaz de operar tal negocio, la Membrecía de Distribuidor/Promotor podrá ser solamente operada a través de un tutor o administrador hasta que uno o más de los menores herederos hayan obtenido la mayoría de edad y hayan asumido la responsabilidad de operar la Membrecía de Distribuidor/Promotor, o hasta que el heredero incompetente sea capaz de operar la Membrecía de Distribuidor/Promotor.

b) Inscripción de beneficiarios. Es requerido que los beneficiarios designados sean inscritos con NeoLife.

c) Membrecía de Distribuidor/Promotor doble

Con el propósito de proteger y mantener la integridad de las líneas de patrocinio dentro del Plan de Compensación de NeoLife, un beneficiario que herede una Membrecía de Distribuidor/Promotor de NeoLife y que es un Distribuidor/Promotor de NeoLife operando una Membrecía de Distribuidor/Promotor de NeoLife independiente, previamente existente, tiene que elegir entre operar la Membrecía de Distribuidor/Promotor heredada o su Membrecía de Distribuidor/

Promotor previamente existente.

La Membrecía de Distribuidor/Promotor que el beneficiario heredero elija no operar, podrá ser abandonada o vendida de conformidad con las Políticas y Procedimientos de NeoLife que regulan la venta de las Membrecías de Distribuidor/Promotor.

Las Membrecías de Distribuidor/Promotor de línea descendente, las cuales son heredadas por beneficiarios quienes son Patrocinadores inmediatos de línea ascendente de la Membrecía de Distribuidor/Promotor heredada, podrán ser fusionadas dentro de la Membrecía de Distribuidor/Promotor de línea ascendente.

Cuando un Distribuidor/Promotor de línea descendente hereda una Membrecía de Distribuidor/Promotor, la cual está en una posición inmediata al Patrocinador de línea ascendente de ese beneficiario heredando, la Membrecía de Distribuidor/Promotor de línea descendente podrá ser fusionada dentro de la distribución autorizada de línea ascendente, o podrá ser vendida de conformidad con las Políticas y Procedimientos.

d) Calificación Continua

Debe ser entendido que con el propósito de que una Membrecía de Distribuidor/Promotor obtenga ingresos o reconocimiento por su negocio de NeoLife, esa Membrecía de Distribuidor/Promotor tiene que continuar satisfaciendo todas las calificaciones y requisitos establecidos conforme al Plan de Compensación de NeoLife.

e) Niveles de reconocimiento

Por un periodo mínimo de 12 meses después de adquirir dicha Membrecía de Distribuidor/Promotor, todos los títulos de reconocimiento relativos a cualquier estatus de Director no deberán fluir automáticamente al nuevo dueño de cualquier Membrecía de Distribuidor/Promotor quien no ha logrado personalmente este nivel de reconocimiento.

f) Bonificaciones

Las Membrecías de Distribuidor/Promotor transferidas o heredadas deberán retener el derecho a obtener comisiones, bonificaciones relacionadas con el volumen de negocios fluyendo de las Membrecías de Distribuidor/Promotor de línea descendente las cuales han sido patrocinadas por la Membrecía de Distribuidor/Promotor en cuestión siempre y cuando esa Membrecía de Distribuidor/Promotor mantenga sus calificaciones

como son establecidas por el Plan de Compensación de NeoLife.

4. SOCIEDADES, CORPORACIONES Y FIDEICOMISO

Todos los Distribuidor/Promotor de NeoLife son personas de negocios independientes comprometidas en la promoción de sus negocios de distribución de NeoLife. Estos esfuerzos dependerán de la dedicación personal, atención y compromiso de individuos quienes ayudan a otros a descubrir los beneficios de una asociación con NeoLife.

NeoLife deberá aceptar solamente Solicitudes de Distribuidor/Promotor que estén a nombre de individuos. Solicitudes sometidas a nombre de corporaciones, fideicomisos y otras entidades legales serán rechazadas.

Los Distribuidor/Promotor de NeoLife pueden pedir que sus ganancias de NeoLife sean pagadas a una sociedad colectiva, una corporación, un fideicomiso, o cualquier otra entidad legal válidamente formada la cual el Distribuidor/Promotor puede seleccionar. Independientemente de la forma de negocio seleccionada, cada Distribuidor/Promotor de NeoLife tiene que ser una persona quien ha sido aprobada para un estatus de Distribuidor/Promotor, y quien es personalmente responsable por la conducta de su membresía de Distribuidor/Promotor.

a) Socios

Aunque la mayoría de Distribuidor/Promotor operan como propietarios individuales, las Membrecías de Distribuidor/Promotor Independiente de NeoLife pueden ser operadas como sociedades colectivas administradas por dos (2), o más, adultos quienes no están casados entre sí. Parejas domésticas cohabitando serán consideradas miembros de la misma Membrecía de Distribuidor/Promotor de NeoLife independientemente de si ambos han firmado la Solicitud/Acuerdo de Distribuidor/Promotor. (Consulte Membrecía de Distribuidor/Promotor #2).

Toda la compensación del Distribuidor/Promotor de NeoLife será adjudicada colectivamente a los socios nombrados en el Acuerdo/Solicitud de Distribuidor/Promotor. Adjudicaciones de viaje y para reuniones proporcionadas por NeoLife International, serán limitadas a dos (2) personas por sociedad. Cada socio será responsable por las acciones del Distribuidor/Promotor de cada uno de los otros socios. Las Políticas y Procedimientos de NeoLife son aplicables a cada uno de los socios de la misma

manera que ellas aplican a todos los otros Distribuidor/Promotor de NeoLife.

b) Reconocimiento

NeoLife ha sido desarrollado a través de los años sobre la base del reconocimiento individual porque el negocio de NeoLife es un negocio enfocado en las personas. Como resultado de este concepto básico, la política con relación a corporaciones y sociedades será como se indica a continuación:

Como un Distribuidor/Promotor independiente de NeoLife, eres libre de formar o usar una corporación o un nombre ficticio para tus propósitos personales o de negocios. NeoLife no aceptara nuevos Acuerdos de Distribuidor/Promotor Independiente que muestren a una corporación o nombre ficticio como el nuevo Director. Nombres individuales serán usados siempre que un reconocimiento sea dado. Nombres individuales serán usados en cheques a menos que se solicite de otra manera.

Si, por una buena razón, deseas que tu entidad corporativa o de sociedad colectiva aparezca en cheques, por favor avisa a tu Asociado de Servicios al Distribuido. En tales casos, tu nombre corporativo o de sociedad aparecerá en tus cheques, pero el reconocimiento individual continuara siendo usado. Como una cuestión de política, nosotros no podremos reconocer públicamente a sociedades o corporaciones limitadas o cualquier otro tipo de entidad donde inversionistas privados o no divulgados están involucrados.

c) Disolución de sociedades colectivas: NeoLife reconocerá una disolución de sociedad al momento de recibir alguno de los siguientes:

- 1) Un acuerdo firmado por las partes, o
- 2) Una orden judicial de un tribunal que tenga jurisdicción sobre las partes.

En el momento de la disolución de la sociedad, el socio que se retira renuncia a todos los derechos a estatus, título y al equipo de ventas de la distribución autorizada y puede:

a) Firmar un nuevo Acuerdo de Distribuidor/Promotor Independiente, sin costo adicional, con el mismo patrocinador de la sociedad y continuar como un Distribuidor/Promotor de NeoLife, o

b) Permanecer inactivo comprando los productos de NeoLife a precio público por el periodo requerido (Consulte Membrecía de

Distribuidor/Promotor #6) y convertirse en un agente libre y válidamente firmar un nuevo Acuerdo de Distribuidor/Promotor Independiente con cualquier otro Distribuidor/Promotor. El pago apropiado de la membresía debe acompañar al nuevo Acuerdo de Distribuidor/Promotor Independiente.

5. DIVORCIO: ¿QUE SUCEDE CON LA MEMBRECÍA DE DISTRIBUIDOR/PROMOTOR?

La política básica que solo puede haber una Membrecía de Distribuidor/Promotor por familia debe ser obedecida aun cuando un divorcio este pendiente y el esposo y la esposa están viviendo separados. La restricción en contra de Membrecías de Distribuidor/Promotor independientes aplica hasta que una sentencia final de divorcio o acuerdo de manutención por separado ha sido admitida por un tribunal y una copia de la sentencia ha sido presentada a NeoLife.

Mientras el divorcio se encuentra pendiente, hay varias maneras de continuar operando el negocio:

1. Si una de las partes está de acuerdo con dejar de ser Director, él/ella puede hacerlo firmando una asignación para el cónyuge de todo su interés en la Membrecía de Distribuidor/Promotor. Un formulario para este propósito está disponible en NeoLife. Este debe ser presentado a NeoLife antes que los registros del Distribuidor/Promotor sean cambiados. Cuando la sentencia de divorcio es final, el Distribuidor/Promotor que se está retirando puede:
 - a) Firmar un nuevo Acuerdo de Distribuidor/Promotor Independiente, sin costo adicional, con el mismo patrocinador de la Membrecía de Distribuidor/Promotor conjunta y continuar como un Distribuidor/Promotor de NeoLife, o
 - b) Permanecer inactivo comprando los productos de NeoLife a precio público por el periodo requerido (Consulte Membrecía de Distribuidor/Promotor #6) y convertirse en un agente libre y válidamente firmar un nuevo Acuerdo de Distribuidor/Promotor Independiente con cualquier otro Distribuidor/Promotor. El pago apropiado de la membresía debe acompañar al nuevo Acuerdo de Distribuidor/Promotor Independiente.
2. Si ambas partes están anuentes, ellos pueden continuar operando el negocio juntos.
3. Si las partes no pueden operar bajo 1 o 2, ya mencionados, ellos deben sin embargo garantizar que sus diferencias

personales no afectaran desfavorablemente a sus Distribuidor/Promotor patrocinados en la operación de sus negocios respectivos. Por lo tanto, si ellos no pueden ponerse de acuerdo acerca de la operación de su Membrecía de Distribuidor/Promotor, ellos deben hacer arreglos con su Patrocinador o Director de línea ascendente para que estos conduzcan el negocio para ellos hasta que el divorcio haya sido completado, después de lo cual la parte a quien el negocio es adjudicado puede reanudar su operación. Si las partes a divorciarse fallan en satisfacer sus obligaciones del patrocinio, sus Distribuidor/Promotor les serán removidos y asignados temporalmente a un rango superior de patrocinio, al próximo patrocinador calificado quien sea capaz de proporcionar los servicios del patrocinio. Siempre que sus Distribuidor/Promotor patrocinados estén siendo atendidos por las partes divorciándose, todas las bonificaciones continuaran siendo pagadas conjuntamente a nombre de marido y mujer.

C. Publicidad

Con frecuencia los Distribuidor/Promotor consideran el publicitarse como un medio para incrementar la visibilidad de su negocio de NeoLife. La publicidad incluye los siguientes, entre otros:

- Listados Telefónicos (ambas páginas blancas y amarillas)
- Tarjetas de Presentación
- Señalización del negocio
- Folletos, Hojas Informativas, Volantes, Gráficos y Carteles
- Sitios Web en la Internet
- Artículos promocionales: Playeras, Bolígrafos, etc.
- Cintas de Audio y de Video
- Anuncios en el Periódico (prensa escrita)
- Anuncios en Radio y Televisión

El uso del nombre y las marcas comerciales de NeoLife serán normalmente importantes para tu anuncio promoviendo los productos de NeoLife que tú distribuyes y la emocionante oportunidad de negocio que tú tienes para ofrecer.

Nosotros estamos orgullosos del nombre y de las marcas comerciales de NeoLife y de la reputación de calidad e integridad que ellos representan alrededor del mundo. Estos nombres comerciales, marcas comerciales y logotipos son bienes importantes y valiosos del negocio que tienen que ser protegidos.

El uso adecuado de estos nombres comerciales y marcas comerciales por los Distribuidor/Promotor que están desarrollando sus negocios de conformidad con las Políticas y Procedimientos y el Código de Conducta de NeoLife solo mejoraran su imagen. Sin embargo, el uso no autorizado o indebido de estas marcas puede dañar su importancia y valor para la compañía y para todos los que se sienten orgullosos de lo que ellos representan.

Por esta razón las siguientes reglas con respecto a la publicidad y al uso de los nombres comerciales y marcas comerciales de NeoLife han sido desarrolladas.

1. Negocio Independiente

Mientras tu estas comprometido con el negocio de la distribución de productos de NeoLife, tú eres una entidad independiente; tú no eres un empleado o agente. Como una entidad

independiente, tu compras productos de NeoLife de la compañía o de tu Patrocinador al por mayor y vendes estos productos directamente al público y a tus Distribuidor/Promotor directamente patrocinados.

Como un Distribuidor/Promotor independiente, tú debes seleccionar cuidadosamente tu nombre comercial; esto es una decisión muy importante y duradera. Tu nombre comercial no debe implicar que tú seas un empleado o agente de NeoLife, pero debe expresar que eres un Distribuidor/Promotor independiente. Por más de cuatro décadas NeoLife ha disfrutado del tremendo prestigio entorno a su nombre. El nombre "NeoLife" es conocido por todos como el líder en la industria de la salud y nutrición. Nuestros Distribuidor/Promotor deben de usar el nombre de NeoLife en sus nombres comerciales, pero también deben explicar su estatus de Distribuidor/Promotor independiente. Por ejemplo:

Permisible:

- John B. Smith, Distribuidor/Promotor Autorizado de los Productos de NeoLife.
- John B. Smith, Distribuidor/Promotor Independiente de NeoLife
- Mary Smith, Distribuidor/Promotor Autorizado de NeoLife
- Centro de Capacitación y Servicio de NeoLife, John Smith, Distribuidor/Promotor (Si esta específicamente autorizado por la compañía NeoLife)
- John B. Smith Corp., Distribuidor/Promotor de Salud Familiar de NeoLife

No Permisible:

- NeoLife
- NeoLife de Rhode Island
- NeoLife Oficina del Área
- NeoLife Compañía Distribuidor/Promotora
- NeoLife — Distribuidor/Promotor
- Centro de Capacitación y Servicio de NeoLife (A menos que esté autorizado por escrito por NeoLife)
- Corporación Acme, Distribuidor/Promotor de NeoLife

2. USO DEL NOMBRE COMERCIAL Y MARCA COMERCIAL DE NEOLIFE

Por más de 50 años, NeoLife ha construido una reputación para la calidad e integridad. El uso constante de las marcas

comerciales “NeoLife, NeoLife, Golden, y Nutriance”, de acuerdo con estos principios, es uno de los activos más altamente valorados de NeoLife Internacional. Nuestros millares de Distribuidor/Promotor se benefician tremendamente del respeto y prestigio que rodea el nombre de “NeoLife y los nombres de sus marcas”. Este respeto y prestigio solo pueden ser mantenidos si todos los Distribuidor/Promotor usan los nombres de NeoLife de una manera consistente con los mejores principios de calidad y exactitud. Cualquier uso indebido de los nombres de NeoLife disminuye el prestigio del nombre de “NeoLife y los nombres de sus marcas” y perjudica a todos los Distribuidor/Promotor. Cualquier Distribuidor/Promotor que desee asociarse con NeoLife utilizando o produciendo lo siguiente tienen que obtener aprobación previa por escrito:

- a) Los nombres “NeoLife, NeoLife, Golden, y Nutriance”;
- b) Marcas comerciales, nombre comercial, marcas de servicio y obras protegidas por los derechos de autor de NeoLife;
- c) Voces, fotografías y figuras de empleados, representantes, y personalidades de patrocinio de la Corporación NeoLife;
- d) Descripciones y lemas de los productos de NeoLife;
- e) La obtención o elaboración de mercancía y premios promocionales, cualquier clase de información impresa promocional, papelería la cual lleve el nombre, logotipo o marcas comerciales o el nombre comercial de NeoLife;
- f) Cualquier publicidad en los medios de comunicación que utilice el nombre de los productos de NeoLife;
- g) Todo el material protegido por los derechos de autor de NeoLife a ser reproducido en su totalidad o parcialmente.

Cuando los Distribuidor/Promotor usan el nombre comercial o las marcas comerciales de NeoLife en conjunción con presentaciones en ferias, espectáculos para el hogar y convenciones, la presentación debe mantener la calidad del nombre comercial de NeoLife. Cualquier presentación pública, exhibición o venta de los productos de NeoLife deben ser aprobadas por la compañía, en base a los detalles, bocetos y planes sometidos por escrito.

Como un Distribuidor/Promotor independiente, eres libre de sostener cualquier reunión, vender cualquiera de los productos o servicios, pero los nombres comerciales de NeoLife no pueden ser usados para promover la venta o promoción de servicios o productos que no sean de NeoLife. En todas las reuniones, los Distribuidor/Promotor que usen el prestigio del nombre comercial de NeoLife no pueden usar la reunión de ventas con el propósito de promover o vender productos que no sean de NeoLife. Sería injusto para con la compañía, sus Distribuidor/Promotor y clientes que los nombres comerciales de NeoLife sean usados para publicitar o promover otras compañías o productos.

3. DIRECTORIO TELEFÓNICO

Con más de cincuenta años de éxito en el mercadeo de redes, la industria de la salud y la nutrición ha mostrado que los anuncios telefónicos escritos de una manera correcta y precisa son una característica clave para encontrar nuevos clientes y reclutar nuevos Distribuidor/Promotor. En vista de las políticas del nombre comercial y las enseñanzas de la experiencia mencionadas anteriormente, las siguientes son las políticas de la propaganda a través del directorio telefónico:

Páginas blancas: Listarse alfabéticamente en la paginas blancas usando el nombre del Distribuidor/Promotor seguido por “Distribuidor/Promotor de NeoLife”, a tus amigos, parientes y socios de negocios les será constantemente recordado que tú eres un Distribuidor/Promotor de NeoLife. La experiencia ha sido que el mejor listado alfabético de las páginas blancas es como sigue a continuación: “Jones, Mary, Distribuidor/Promotor de NeoLife.”

Además del listado alfabético usando el nombre del Distribuidor/Promotor, se sugiere a los Distribuidor/Promotor listarse bajo el nombre comercial de “Distribuidor/Promotor de NeoLife”. Este listado será colocado en la sección de la letra “G” de las páginas blancas, y todos los Distribuidor/Promotor pueden agregarse a la lista a continuación del nombre comercial listado. La compañía telefónica tiene que ser notificada por el primer Distribuidor/Promotor en listarse que el listado Distribuidor/Promotor de NeoLife es un “título alfabético de trazos grueso (en negritas)” bajo el cual cualquier Distribuidor/Promotor de NeoLife puede listar su

dirección y número telefónico. Habrá un cargo adicional por el listado, y cada Distribuidor/Promotor que es listado en las páginas blancas bajo “ Distribuidor/ Promotor NeoLife” debe compartir equitativamente el costo. Se puede hacer arreglos con las facturas telefónicas de los Distribuidor/Promotor participantes.

Páginas amarillas: Los listados de las páginas amarillas han demostrado ser más ventajosos que los listados de las páginas blancas.

A todos los Distribuidor/Promotor de NeoLife se les anima a listar su número telefónico en las páginas amarillas bajo su nombre proporcionado si es listado de la misma manera como el “listado alfabético” explicado arriba previamente en la sección de las páginas blancas. Este listado de las páginas amarillas debe de ser insertado bajo cualquiera o todas de las siguientes categorías:

1. Vitaminas
2. Cosméticos
3. Alimentos Saludables
4. Productos de Limpieza

Se le sugiere también a los Distribuidor/ Promotor listarse bajo el nombre comercial listado “ Distribuidor/Promotor de NeoLife.”

Como se ha indicado en la explicación de las páginas blancas, ahí habrá un cargo adicional, y los Distribuidor/Promotor que se listen en las páginas amarillas deben de compartir este costo.

El material gráfico para un listado del nombre comercial será proporcionado por NeoLife a solicitud y solamente el material gráfico autorizado puede ser usado en estos listados del nombre comercial de las páginas amarillas. Los Distribuidor/ Promotor deben ponerse en contacto con su Representante de Servicios al Distribuido para el material gráfico autorizado.

Los Distribuidor/Promotor con listados actuales en las páginas amarillas tienen que notificar a la compañía telefónica de los cambios anteriores.

Los listados que no satisfagan estas políticas tienen que ser borrados de los directorios telefónicos en el próximo directorio publicado para cada localidad.

4. VENTA EN TIENDAS Y EXHIBICIONES

La venta o exhibición de productos de NeoLife, o letreros anunciando estos productos, está prohibido en cualquier tienda de ventas al detalle o punto de venta. **Además, le está prohibido a los Distribuidor/Promotor vender o permitir que sean vendidos, productos NeoLife en sitios de comercio en línea tales como eBay.com y Amazon.com.**

Una excepción a esta regla será otorgada a aquellos establecimientos que son:

a) Lugares de negocio dedicados a servicios con cita previa, tales como salones de belleza, etc. En ningún caso, sin embargo, pueden ser desplegados letreros o exhibiciones anunciando la venta de productos NeoLife de tal manera que sean visibles desde la calle y que son diseñados para atraer a personas transeúntes con el propósito de efectuar ventas al detalle.

b) Clubs de membresía privada, tales como centros de salud (spa), etc. Esta regla no debe impedir al dueño de una tienda el ser Distribuidor/Promotor de NeoLife, pero un dueño de tienda tiene que adherirse a todas las mismas Políticas y Procedimientos que guían a todos los Distribuidor/Promotor de NeoLife.

5. CENTROS DE CAPACITACIÓN Y SERVICIO DE NEOLIFE

Los centros de capacitación y servicio de NeoLife pueden ser considerados si tu negocio se ha vuelto muy grande para manejarlo desde tu hogar. Para abrir un Centro de Servicio y Capacitación de NeoLife, una solicitud por escrito tiene que ser hecha a NeoLife en los formularios de solicitud suministrados por la compañía.

6. SITIOS WEB PARA DISTRIBUIDOR/PROMOTOR DE NEOLIFE

El contacto personal y el desarrollo de relaciones son absolutamente esenciales para el enfoque de mercadeo de las redes sociales del plan de mercadeo de NeoLife internacional.

La Internet se ha convertido en un método importante y viable de apoyo al sistema de distribución de NeoLife Internacional. NeoLife Internacional autoriza y anima a Distribuidor/Promotor a desarrollar y operar sus propios Sitios Web personales para Distribuidor/Promotor de NeoLife como herramientas para expandir y manejar sus Membrecías de Distribuidor/Promotor independientes.

Para una explicación amplia de los

muchos beneficios de tu propio Sitio Web Personal de Distribuidor/Promotor de NeoLife, visita www.NeoLife.net.

Instrucciones sencillas paso a paso te permiten desarrollar un Sitio electrónico a su gusto y de gran alcance para satisfacer mejor las necesidades de tus clientes y de tu creciente negocio de NeoLife.

Las siguientes políticas están diseñadas para garantizar que los Distribuidor/Promotor de NeoLife disfruten de los beneficios de la tecnología de la información presentada a través de la Internet, y que ellos respetan los derechos de cada uno y de la compañía.

Utilización

1. Los Distribuidor/Promotor de NeoLife deben conducir sus negocios de Membrecía de Distribuidor/Promotor de conformidad con las Políticas y Procedimientos de NeoLife Internacional, y deben ajustar su uso de la Internet y de los Sitios Web a esta Política.

2. NeoLife Internacional se reserva el derecho de revisar, aprobar y/o rechazar todas las nuevas Solicitudes de Distribuidor/Promotor, y no debe delegar ese derecho a ningún Distribuidor/Promotor. Todas las Solicitudes de Distribuidor/Promotor de NeoLife tienen que estar debidamente firmadas y procesadas de acuerdo con las Políticas y Procedimientos de NeoLife Internacional y los procedimientos internos de la compañía.

3. Los Distribuidor/Promotor de NeoLife deben cumplir con las leyes y regulaciones locales, estatales y federales en la operación de su Membrecía de Distribuidor/Promotor a través de todos medios electrónicos, incluyendo la Internet, World Wide Web (Red Mundial) y los diversos sistemas de correo electrónico actualmente disponibles para la explotación del negocio.

4. Los Distribuidor/Promotor de NeoLife deben abstenerse de enviar correos electrónicos no solicitados ("Spamming"). "Spamming" se define como el envío de múltiples copias del mismo mensaje en un intento de comunicarse electrónicamente con personas quienes no han expresado el deseo de recibir correos electrónicos no solicitados.

5. Los Distribuidor/Promotor realizando negocios en más de un país a través de sus Sitios Webs deben cumplir con las leyes y regulaciones aplicables, incluyendo regulaciones de la privacidad del consumidor, de los países en los cuales el

Distribuidor/Promotor realiza sus negocios.

Identificación

6. Los Nombres de Dominio (URL, por sus siglas en inglés) de los Sitios Web de los Distribuidor/Promotor de NeoLife no deben incluir el nombre de la empresa GNLD o NeoLife Internacional, marcas de servicio, marcas comerciales, nombres de productos o cualquier componente de la dirección el cual pueda ser confusamente similar a aquellos nombres y marcas. Los nombres de la empresa, marcas de servicio, marcas comerciales y nombres de productos son reservados para NeoLife Internacional para el beneficio de todos los Distribuidor/Promotor de NeoLife. Estas políticas y procedimientos aplican a todos los sitios de medios de comunicación social tales como Facebook, Twitter, Instagram y Pinterest.

7. Los Sitios Web de los Distribuidor/Promotor de NeoLife y páginas de inicio deben indicar clara y prominentemente en la primera imagen de la pantalla presentada al visitante del sitio que el Sitio Web o URL pertenece a un "Distribuidor/Promotor INDEPENDIENTE DE NeoLife INTERNACIONAL" quien será identificado por su nombre.

Contenido y Formato

8. Se recomienda que los Sitios Web del Distribuidor/Promotor de NeoLife se enlacen con la página Inicial oficial de NeoLife Internacional o con cualquier Sitio Web establecido por NeoLife Internacional.

9. Los Sitios Web del Distribuidor/Promotor de NeoLife pueden mostrar testimonios y menciones del producto y del negocio siempre y cuando cuenten con permisos escritos para la Internet por la persona que está siendo citada. Las representaciones testimoniales tienen que ser verificables, y en todos los aspectos cumplir con las Políticas y Procedimientos de NeoLife Internacional. Afirmaciones no autorizadas del producto no deben de ser mostradas.

10. Los Distribuidor/Promotor de NeoLife pueden desarrollar grabaciones de audio y video para publicación en sus Sitios Web siempre y cuando un permiso por escrito para su publicación en la Internet ha sido concedido por todos los participantes y las grabaciones cumplen en todos los aspectos con las Políticas y Procedimientos de NeoLife Internacional, y con todas las leyes y regulaciones aplicables a la jurisdicción en la cual el

Distribuidor/Promotor está ubicado.

11. Los Sitios Web del Distribuidor/Promotor de NeoLife pueden presentar la oportunidad de NeoLife Internacional y el Plan de Mercadeo de NeoLife. La oportunidad debe ser presentada como un negocio destinado a establecer contactos (networking) el cual disfruta del éxito a través de la venta de productos superiores por medio de equipos de ventas del Distribuidor/Promotor Independiente. No debe de existir afirmación o implicación que ahí hay una oportunidad estrictamente en reclutar a otros dentro del negocio de NeoLife.

12. Los Sitios Web del Distribuidor/Promotor de NeoLife pueden enlazar con otros Sitios Webs ("sitios de destino") con el propósito de promover los productos y el negocio de NeoLife. Enlaces hacia sitios de destino tienen que ser autorizados por escrito por el propietario del sitio de destino. Los sitios de destino tienen que estar en cumplimiento con esta Política y pueden ser revisados por NeoLife Internacional.

13. Los Sitios Web del Distribuidor/Promotor de NeoLife no deben mostrar, ni referirse a, ni enlazar con, ni estar conectados a cualquier organización religiosa o política, oportunidad de negocios del competidor, o promotor de productos que no sean de NeoLife. Los Sitios Web del Distribuidor/Promotor de NeoLife de ninguna manera deberán detractor o denigrar los nombres comerciales, marcas comerciales, productos o reputación de NeoLife Internacional.

14. Los Sitios Web del Distribuidor/Promotor de NeoLife no deben mostrar, promover, mercadear, anunciar, o vender productos o servicios que no sean de NeoLife.

15. Los Distribuidor/Promotor de NeoLife pueden publicar anuncios en sus propios Sitios Web del negocio de NeoLife, y pueden anunciarse en otros Sitios Web siempre y cuando los anuncios y Sitios Web no muestren, ni se refieran a, ni enlacen con, ni discutan o promuevan cualquier organización religiosa o política, u oportunidad de negocios o productos que no sean de NeoLife.

16. Los Sitios Web del Distribuidor/Promotor de NeoLife pueden ser registrados en y enlazados desde sistemas de búsqueda de la Internet.

17. Los Sitios Web del Distribuidor/Promotor de NeoLife deben mostrar una

apropiada "Declaración de Privacidad". Tal declaración será proporcionada por NeoLife Internacional previa solicitud. La Declaración de Privacidad informara a los consumidores sí o no su información personal está siendo colectada, y como tal información puede ser usada. Se debe de proporcionar a los consumidores la oportunidad de prohibir la diseminación de su información privada. Los Distribuidor/Promotor de NeoLife tienen que proteger la información personal de acuerdo a los deseos expresados por los consumidores.

18. Los Sitios Web del Distribuidor/Promotor de NeoLife deben ser actualizados rutinariamente para reflejar desarrollos de productos y materiales de mercadeo actuales de NeoLife. Modificaciones y correcciones al Sitio Web tienen que ser ejecutados dentro de 60 días a partir del aviso de NeoLife Internacional.

Propiedad Intelectual

19. Las marcas comerciales de NeoLife Internacional, materiales protegidos por los derechos de autor, ilustraciones y fotografías pueden ser mostradas en un Sitio Web del Distribuidor/Promotor de NeoLife siempre y cuando el Sitio Web se ajuste a estas Políticas y Procedimientos en todos los aspectos.

20. Los Sitios Web del Distribuidor/Promotor de NeoLife pueden mostrar videos actuales producidos por NeoLife y materiales de audio que son vendidos por la compañía. Grabaciones de transmisiones de NeoLife Internacional, conferencias telefónicas, o comunicaciones similares de la compañía no pueden ser publicadas sin el previo consentimiento por escrito de NeoLife Internacional.

21. Los Sitios Web del Distribuidor/Promotor de NeoLife pueden mostrar información impresa actual producida por NeoLife e imágenes que sean adaptadas de materiales actuales de NeoLife Internacional, siempre y cuando que los materiales no puedan ser editados o tener texto agregado u omitido.

Ventas del Producto a través de la Internet

23. Los Distribuidor/Promotor de NeoLife pueden expandir, apoyar y aumentar sus ventas de productos NeoLife a través de ventas en línea mediante los Sitios Web autorizados del Distribuidor/Promotor de NeoLife únicamente. La porción de ventas del producto en un Sitio Web del

Distribuidor/Promotor de NeoLife tiene que ser protegida por medio de una Contraseña para garantizar que solamente individuos invitados tendrán acceso a esa porción. Solo Precios Sugeridos al Detalle (SRP, por sus siglas en inglés) pueden ser presentados sin la protección de contraseña.

23. Las páginas con Contraseña pueden solamente mostrar la información necesaria para acceso y mensajes breves de presentación para confirmar que un espectador ha llegado al sitio correcto. Las páginas con contraseña no pueden mostrar los números o contraseñas de identificación del Distribuidor/Promotor ya que esto permitiría a visitantes casuales el tener acceso a la porción de ventas del producto del sitio.

24. Los Distribuidor/Promotor de NeoLife pueden dar contraseñas de acceso a clientes potenciales solo para tener un acceso de prueba en circunstancias de contacto personal solamente.

Reglamentario

25. Los Distribuidor/Promotor de NeoLife no deben ofrecer pago de honorarios de cualquier forma (incluyendo bonificaciones, incentivos por recomendación, o reembolsos) por el reclutamiento o propuesta comercial de Distribuidor/Promotor o para el ingreso de Distribuidor/Promotor dentro del negocio de NeoLife.

26. Los Sitios Web del Distribuidor/Promotor de NeoLife no deben requerir ninguna compra por parte de los solicitantes. “Kits de Distribuidor/Promotor” inalterados de NeoLife Internacional pueden ser promocionados como un comienzo de negocios razonable.

27. Los Sitios Web del Distribuidor/Promotor de NeoLife deben de contener solamente información la cual es verdadera y no engañosa.

28. Los Sitios Web del Distribuidor/Promotor de NeoLife no deben publicar afirmaciones no autorizadas acerca de la salud. Los suplementos alimenticios de NeoLife no deben ser presentados para diagnosticar, mitigar, tratar, curar, aliviar o prevenir cualquier enfermedad, padecimiento o afección física. Los suplementos alimenticios de NeoLife deben ser promovidos solamente en virtud de sus fines nutricionales y dietéticos, y no para fines médicos. Los suplementos alimenticios de NeoLife son alimentos no medicamentos.

29. Los Sitios Web del Distribuidor/

Promotor de NeoLife mostrando afirmaciones de apoyo nutricional deberían mostrar prominentemente en trazo grueso (negritas) para cada una de tales declaraciones, lo siguiente: *“Esta afirmación no ha sido evaluada por la Administración de Fármacos y Alimentos (FDA, por sus siglas en inglés). Este producto no está destinado a diagnosticar, tratar, curar o prevenir alguna enfermedad.”*

30. Los Sitios Web del Distribuidor/Promotor de NeoLife los cuales publiquen recomendaciones acerca del uso de un producto tienen que mostrar solamente esas recomendaciones las cuales sean consistentes con las instrucciones indicadas en las etiquetas de los productos de NeoLife.

31. A los Distribuidor/Promotor de NeoLife les está estrictamente prohibido el promover y vender productos de NeoLife a través de Sitios Web de ventas en línea al detalle de la Internet, Sitios Web de subastas en línea, y Sitios Web de mercados en línea.

D. Productos

1. LA GARANTÍA DE NEOLIFE

Los productos de NeoLife son simplemente los mejores productos disponibles dondequiera. NeoLife está dedicada a producir los mejores productos en el mercado hoy en día. Cada uno es desarrollado con los más altos estándares de calidad. NeoLife combina la ciencia y tecnología más recientes del producto con la más alta calidad de ingredientes para producir productos que son superiores en todos los sentidos. NeoLife ofrece una garantía al consumidor del 100% de devolución del dinero. Si usted encuentra cualquier producto defectuoso o por debajo de los estándares esperados, devuélvalo a NeoLife para un cambio o reembolso completo. Como un Distribuidor/Promotor usted debería ofrecer a sus clientes una alternativa de reemplazo sin cargo, crédito completo hacia la compra de otro producto de NeoLife, o un reembolso del precio total de compra.

Si un cliente le regresa un producto, contacta a Servicios al Distribuido para un número de autorización para regresar la porción no utilizada. Por favor proporcione al Representante de Servicios al Distribuido la información siguiente: tu nombre, dirección, número de identificación, una copia del recibo de la venta al detalle y una explicación del porque fue devuelto. Nosotros te enviaremos un reemplazo del mismo producto.

La Garantía de NeoLife es una expresión seria de la confianza en el producto existente entre el cliente, Distribuidor/Promotor y la compañía. Como en cualquier acuerdo mutuo involucrando considerandos financieros, cada parte acepta ciertas responsabilidades y se espera que cumpla con ellas de buena fe. La garantía no aplica a daños ocasionados por un accidente, uso indebido, abuso o alteración. El producto tiene que haber sido usado del recipiente original y de acuerdo a las instrucciones en la etiqueta.

2. INTERCAMBIO DE PRODUCTO/ DESEQUILIBRIO DEL INVENTARIO

No es la política de NeoLife el vender grandes cantidades del producto directamente a los nuevos Distribuidor/Promotor antes que ellos hayan demostrado habilidad para vender

exitosamente. Los intercambios no son necesarios si esta política es seguida. Dentro de un periodo de 90 días después de firmado el Acuerdo de Distribuidor/Promotor, el Patrocinador debería, si es requerido, adquirir de vuelta o intercambiar cualquier producto que su Distribuidor/Promotor no puede vender, si el producto se encuentra en condición comerciable.

Debido a que comisiones y bonificaciones han sido pagadas sobre el producto, es política de la compañía que tales peticiones sean remitidas al Patrocinador apropiado o al Director de línea ascendente. El producto enviado al Director de línea ascendente o al Patrocinador para intercambio tiene que ser enviado con el flete pagado por la persona solicitando la transacción. Además, para compensar los gastos incurridos por el Patrocinador, es justo y correcto que un cargo de manejo equivalente al 10% del valor de BV del producto devuelto o intercambiado sea cargado al Distribuidor/Promotor solicitando el intercambio.

Aquí se encuentran los procedimientos a seguir por los Patrocinadores:

- Determinar que el producto está en una condición comerciable
- Determinar que el producto no ha excedido la fecha de un año de garantía.
- El Patrocinador debería realizar el intercambio con el producto que tiene a la mano

3. POLÍTICA DE RECOMPRA

Cuando NeoLife creó la Política de Recompra, fue con la intención que esta sería usada solamente como un medio de volver a adquirir producto de un Distribuidor/Promotor que desea dar por finalizada su relación de negocios con la compañía. Esta política nunca debería ser usada como una incitación "sin riesgo" para traer un nuevo Distribuidor/Promotor dentro del negocio de NeoLife.

En el caso que un Distribuidor/Promotor activo de NeoLife desee dar por terminada su relación de negocios con la compañía las siguientes reglas aplican:

- El Distribuidor/Promotor rescindiendo puede devolver a NeoLife para su recompra todo el producto sin abrir el cual ellos han comprado de su Patrocinador de línea ascendente o

directamente de la compañía. Solamente productos que sean recibidos de vuelta dentro del periodo de un (1) año desde la fecha de compra en condición comerciable serán considerados para ser recomprados por NeoLife. Este producto será recomprado a un 90% de su precio original pagado por el Distribuidor/Promotor rescindiendo, menos todas las bonificaciones, reembolsos, adjudicaciones y anulaciones recibidas sobre ese inventario por el Distribuidor/Promotor rescindiendo. Una prueba de compra verificable o códigos de la fecha del producto en la etiquetas serán usados para determinar si los productos califican para la recompra.

■ Además, todas las bonificaciones, comisiones, reembolsos, adjudicaciones y anulaciones pagadas a Distribuidor/Promotor de línea ascendente como un resultado de la venta original serán recuperados de los Distribuidor/Promotor de línea ascendente siempre que una recompra de producto se lleve a cabo dentro de su organización de ventas.

■ Finalmente, todas las calificaciones adjudicadas como resultado de la compra original serán revocadas.

4. PRESTAMOS

Los Distribuidor/Promotor deben realizar todas las compras de productos solamente de la compañía o sus Patrocinadores. El producto puede solamente ser adeudado o prestado en la línea de patrocinio vertical. El pago/cancelación tiene que ser realizado en productos. El Producto no puede ser adeudado o prestado fuera de la línea de patrocinio vertical. Vender o prestar producto a un Distribuidor/Promotor que no es personalmente patrocinado viola estas Políticas y Procedimientos y no es permitido. La única excepción a lo anterior sería como está especificado en un acuerdo por escrito entre las partes interesadas.

5. PRODUCTOS Y SUS USOS PREVISTOS

Cada uno de los productos de NeoLife esta formulado y diseñado para proporcionar un desempeño y beneficio superiores cuando estos son usados de la manera recomendada. Con el objeto de desarrollar el conocimiento del Distribuidor/Promotor y apoyar ventas exitosas del producto, tales usos están descritos en material impreso oficial de la compañía incluyendo las etiquetas del producto, el Catalogo del Producto,

folletos, volantes y publicaciones periódicas.

Aunque muchos productos de NeoLife pueden demostrar ser beneficiosos en aplicaciones distintas de aquellas en la etiqueta o en materiales impresos, ningún producto de NeoLife debería ser usado de una manera diferente de la expresamente descrita en la etiqueta actual del producto o en material impreso oficial actual de la compañía para ese producto en ese país.

Debido a que los productos de NeoLife están diseñados y formulados para apoyar un estilo de vida saludable ellos proporcionan beneficios importantes al usuario. Sin embargo, ningún producto de NeoLife está destinado a curar, prevenir, o tratar cualquier enfermedad o afección, excepto aquellos usos previstos contenidos en la etiqueta actual del producto o en materiales impresos oficiales actuales de la compañía para ese producto específico.

Al adquirir conocimiento asociado con los productos de NeoLife tu puedes llegar a ser considerado un figura de autoridad. Es importante recordar, sin embargo, que ningún Distribuidor/Promotor de NeoLife quien no es un profesional de la salud con licencia está autorizado a diagnosticar una enfermedad o prescribir tratamiento.

6. REEMPAQUE DE PRODUCTOS DE NEOLIFE

Bajo ninguna condición puede un Distribuidor/Promotor de NeoLife reempacar productos de NeoLife. Las leyes de las agencias estatales y federales acerca del etiquetado expresamente prohíben esto. La garantía de NeoLife y el seguro de responsabilidad civil del producto son anulados si el reempaque ocurre; como Distribuidor/Promotor Independiente, tú te quedas entonces desprotegido.

7. CAMBIOS EN LA INFORMACIÓN IMPRESA

A manera de advertencia, la información impresa conteniendo cualquier tipo de información de precios debería ser ordenada con discreción.

Debido a la naturaleza rápidamente cambiante de las industrias del cuidado personal, cuidado en el hogar y de la nutrición, la información impresa de NeoLife es a menudo actualizada para reflejar lo más avanzado en materia científica, así como los requisitos legislativos actuales. Sin embargo, no hay disposición para el intercambio de información impresa y la información impresa existente puede ser utilizada. Recomendamos que ceses de distribuir cualquier información impresa o apoyo de

ventas audiovisual que tenga más de 3 años y ya no es publicada actualmente por la compañía NeoLife. Observa la hoja informativa de Distribuidor/Promotor para notificación de cambios en la información impresa y presentaciones de nuevas herramientas de ventas.

8. VENTAS EXCLUSIVAS DE NEOLIFE

La intención de esta política es proteger la integridad del equipo de ventas de los Distribuidor/Promotor de NeoLife de otros Distribuidor/Promotor de NeoLife quienes les solicitan vender productos que no sean de NeoLife.

Tú tienes que ser un Distribuidor/Promotor registrado con NeoLife para estar autorizado a vender o distribuir productos de NeoLife.

Se recomienda que los Distribuidor/Promotor de NeoLife vendan y promuevan únicamente oportunidades y productos de NeoLife. Uno puede generar más éxito concentrando el esfuerzo, recursos, educación, etc. en la línea del producto de NeoLife en lugar de diversificar. Otros productos pueden ser vendidos solo a tus clientes o a tus Distribuidor/Promotor directos. Queda estrictamente prohibido el solicitar a Distribuidor/Promotor de NeoLife quienes no están directamente patrocinados por ti para comprar o vender otros productos u oportunidades de mercadeo. La violación de esta política podría resultar en la terminación de tu Membrecía Distribuidor/Promotor.

E. Resolviendo Violaciones de la Política

Cuando llega a la atención de un Distribuidor/Promotor que ha habido una violación a las Políticas y Procedimientos o del Código de Conducta de parte de otro Distribuidor/Promotor, una discusión informal debe llevarse a cabo en un intento de corregir el problema tan fácil y rápidamente como sea posible. Se le debe mostrar al Distribuidor/Promotor la sección aplicable de las Políticas y Procedimientos y/o el Código de Conducta, y la razón de la regla debe de ser explicada, incluyendo por qué la violación de la regla actúa para la desventaja de todos los Distribuidor/Promotor. Debe ser requerido que el Distribuidor/Promotor cumpla estrictamente con todas las reglas trazadas en las Políticas y Procedimientos y el Código de Conducta. Si esta discusión no es suficiente para corregir la violación, el Director reclamante debe entonces reportar la violación a su Director de línea ascendente. El Director de línea ascendente debe entonces tratar de contactar al Director de línea ascendente del Distribuidor/Promotor infractor para discutir la presunta violación. El Director de línea ascendente del Distribuidor/Promotor infractor debe entonces aconsejar al Distribuidor/Promotor infractor e intentar garantizar su cooperación para corregir la situación. Si el Director de

línea ascendente no puede alcanzar cumplimiento con las Políticas y Procedimientos, el Director de línea ascendente del Distribuidor/Promotor reclamante debe enviar una carta de advertencia a través de correo certificado al Distribuidor/Promotor infractor, con una copia para su Director de línea ascendente, notificando al Distribuidor/Promotor infractor del reclamo(s) específico hecho en su contra, y dando al Distribuidor/Promotor un tiempo límite razonable pero definitivo dentro del cual pueda cumplir con la regla(s).

CENSURA O CANCELACIÓN

Las Políticas y Procedimientos de NeoLife han sido escritas cuidadosamente para proteger a los clientes, Distribuidor/Promotor, Patrocinadores y a la compañía. Los Distribuidor/Promotor de NeoLife han acordado acatar tales Políticas y Procedimientos escritos y ser responsables de mantener la honestidad e integridad del Plan de Mercadeo. La Violación de las Políticas y Procedimientos y del Código de Conducta publicados puede resultar en censura o cancelación.

Censura es una acción disciplinaria impuesta a un Distribuidor/Promotor quien viola las Políticas y Procedimientos cuando se

espera que dicho Distribuidor/Promotor tomara la acción correctiva apropiada. La Censura es una alternativa a la cancelación. La Censura puede, a la discreción de la compañía, también incluir cualquiera de los siguientes: retención de bonificaciones y reconocimiento, enviar cartas correctivas a los Distribuidor/Promotor patrocinados, retención de todas las prestaciones del concurso, premios y puede requerir asistencia a reuniones de capacitación presentadas por el personal de la compañía o por un Director. La Censura será por un periodo a ser determinado por NeoLife. Si la violación de las políticas no es corregida durante el periodo de censura, NeoLife cancelara la membresía del Distribuidor/Promotor.

La Cancelación es la revocación permanente de los derechos de un Distribuidor/Promotor para vender productos de NeoLife, patrocinar Distribuidor/Promotor y para recibir otras prestaciones por ser un Distribuidor/Promotor de NeoLife.

CENSURA O CANCELACIÓN CON RECLAMO FORMAL

Si no hay cumplimiento satisfactorio dentro del límite de tiempo especificado, el Director de línea ascendente debe enviar toda la información, copias de las cartas, etc. a NeoLife, junto con la petición de cancelación o acción correctiva. NeoLife hará su propia investigación y decidirá por censura o cancelación. Si la cancelación o censura es considerada necesaria, NeoLife notificara al Distribuidor/Promotor infractor por medio de una carta registrada, con acuse de recibo.

CENSURA O CANCELACIÓN SIN RECLAMO FORMAL:

NeoLife puede iniciar investigaciones y procedimientos de censura o cancelación incluso sin un reclamo formal. NeoLife no censurara o cancelara a un Distribuidor/Promotor sin primero investigar completamente el asunto y permitir al Distribuidor/Promotor una oportunidad razonable para responder, explicar o justificar.

APELACIÓN DE CENSURA O CANCELACIÓN DE UNA MEMBRECÍA DE DISTRIBUIDOR/PROMOTOR:

El Distribuidor/Promotor Censurado o Cancelado tendrá el derecho para apelar una decisión de Censura o Cancelación. Todas las apelaciones tienen que ser presentadas por escrito dentro de 15 días después de la decisión de NeoLife de Censurar o Cancelar una Membrecía de Distribuidor/Promotor. Cualesquiera disputas con relación a estas políticas y procedimientos serán decididas de conformidad con las leyes del estado de California, sin dar efecto a su conflicto de leyes o al estado o país de residencia del Distribuidor/Promotor. Todos los reclamos legales relacionados con estas políticas y procedimientos serán llevados en el Condado de Alameda, California

F. Conceptos Básicos para Ordenar

¿QUIÉN PUEDE ORDENAR?

Como un Miembro o Distribuidor/Promotor registrado con NeoLife Internacional, tú puedes continuar ordenando productos a través de tu patrocinador directo o puedes realizar tus órdenes de producto e información impresa directamente de NeoLife. Simplemente contacta la oficina Corporativa donde una cuenta ha sido establecida para ti en nuestros archivos informáticos. Esta cuenta acumula Puntos por Volumen (PV) y Bonos por Volumen (BV) por órdenes que tú realizas directamente con NeoLife a lo largo de cada Mes de Ventas. Tú cuenta también refleja la cantidad total debida y pagos relacionados con cada orden.

COMO PAGAR POR ÓRDENES:

Las Órdenes son procesadas dentro de 24 horas tras el recibo de una de las siguientes opciones de pago:

- Tarjeta de Crédito Aceptamos Visa, Mastercard o tarjeta Discover
- Giros Postales Certificados o Cheques Bancario (de Caja)
- Cheques de Viajero
- Transferencia Cablegráfica Bancaria — Tu puedes hacer que tu banco envíe los fondos a nuestro banco vía cablegráfica (llama a tu Asociado de Servicios al Distribuido para la información bancaria de NeoLife)
- Dinero en Efectivo — No es recomendable enviar dinero en efectivo por medio del correo regular.
- Cheques Personales — NeoLife aceptara cheques personales para solicitudes y renovaciones. No se aceptaran Cheques para Órdenes de Producto o Información Impresa.
- Cheque Preautorizado (PAC, por sus siglas en ingles) — Disponible para todos los Directores después de lograr cuatro (4) meses consecutivos con 4000 QPV. Utilizar PAC le permite a NeoLife obtener pago automáticamente desde tu cuenta de cheques especificada. Las transacciones de PAC afectaran tu cuenta dentro de un mínimo de 2 días laborales. [Todos los Distribuidor/Promotor también pueden disponer que NeoLife deposite su Cheque de Bonos directamente den-

tro de la misma cuenta cada mes.]

Consejo: Compras con tarjeta de crédito son la manera más rápida y conveniente para pagar por órdenes. ¡Esto garantiza la entrega más eficiente y oportuna de tus órdenes! También, ciertas compañías aéreas ofrecen cuentas de Visa y Mastercard que proporcionan crédito para millas cuando tú haces compras usando la tarjeta. Maximiza el programa de millas para que puedas asistir a los eventos de NeoLife.

Consejo: Tu puedes usar un número ilimitado de tarjetas de crédito (Visa, Mastercard o Discover) para pagar por tu(s) orden(es). Simplemente dile a la persona que está tomando tu orden cuanto cargar a cada tarjeta de crédito. Habrá un cobro por transacción devuelta (para disputas de tarjeta de Crédito)

Ordenando a Precio de Miembro:

Precio Sugerido de Miembro (SPM, por sus siglas en inglés) es el precio sugerido a ser cobrado por productos de NeoLife a cualquier Miembro comprando de su patrocinador. El SMP está listado en la lista de precios de NeoLife bajo la columna individual y representa un descuento del 15% del Precio Sugerido de Venta al detalle.

Ordenando a Precio de Distribuidor/Promotor:

El Costo del Distribuidor/Promotor (DC, por sus siglas en inglés) es el costo al por mayor de los productos NeoLife, los cuales pueden ser comprados por Distribuidor/Promotor registrados directamente en NeoLife. El costo DC está disponible cuando se compran artículos individuales lo cual representa un 25% de descuento del Precio Sugerido al Público. Para maximizar tu ganancia tu puedes comprar por caja y recibir un descuento adicional sobre el Precio Sugerido de Venta al Detalle.

Ordenando Información Impresa del Negocio:

Toda la información impresa debe ser comprada con discreción. NeoLife está comprometido a ofrecer una alta calidad de información impresa del negocio

incluyendo herramientas comerciales informativas de audio y video. A pesar de que cada intento es realizado para mantener cambios al mínimo, habrá ocasiones cuando las listas de precios, catálogos y otras herramientas del negocio necesitaran ser revisadas. Planifica cuidadosamente tus necesidades de información impresa ya que no se aceptan cambios.

G. Como Realizar Una Orden con NeoLife

ORDENANDO EN LA INTERNET

¡Cuando se trata de conveniencia al ordenar, tú no puedes superar a nuestro Sitio Web! Debido a que la Web está abierta 24/7, tú puedes realizar tus órdenes a cualquier hora, cualquier día — y tú siempre eres el primero en la línea. Simplemente ve a www.NeoLife.com, haz clic en “Distributor Only.” Entra tu número de identificación (ID#) de Distribuidor/Promotor y tu número de PIN (número de identificación personal). Haz clic en “Orders”, luego “Order Entry.”

Aquí están las cosas que necesitas saber al realizar órdenes en línea:

- Ingresa tu correo electrónico para recibir una confirmación directa de la orden. Escoge entregar o recoger, y selecciona “Next” (siguiente) para iniciar el proceso de tu orden.
- Si conoces los productos y/o las herramientas para el desarrollo del negocio que tú quieres, simplemente entra los números del artículo, La descripción del producto, cantidades de volumen y precios aparecerán inmediatamente una vez que tu presiones “Enter”. Asegúrate de seleccionar una cantidad, luego haz clic en “Add to cart”.
- Si tú no sabes el número de artículo, selecciona “Look up” para una lista completa de las categorías del producto. Selecciona una categoría y escoge los artículos que te gustaría ordenar.
- Después que tú has añadido todo tu

producto y herramientas para el desarrollo del negocio a tu carro de compras, haz clic en “\$Checkout.” El sistema calculara cualquier flete y/o impuestos sobre la venta, y luego te llevara a la página de pago (Checkout page).

- Selecciona imprimir para obtener una copia impresa de tu orden para tus registros, y haz clic en “Submit” para realizar tu orden de NeoLife.
- En cualquier momento durante el proceso de ordenar, tu puedes cancelar tu orden o seleccionar “Help” para asistencia.

NeoLife.com es un sitio seguro aprobado por VeriSign. Toda la información es confidencial y no es compartida con terceros.

ORDENANDO POR TELÉFONO

El número es 800.432.5842. NeoLife no acepta llamadas por cobrar.

Aquí están las cosas que necesitas saber al realizar órdenes por teléfono:

- Si estas ordenando por primera vez, hazle saber a tu Representante de Servicios al Distribuido. Estamos encantados de ayudarte y queremos hacer el ordenar con NeoLife simple y divertido.
- Tener el Número de Identificación y nombre del Distribuidor/Promotor realizando la orden. Este es el Distribuidor/Promotor quien recibirá el crédito completo de PV/BV por la orden.
- Tener el nombre correcto, dirección y número telefónico de la persona a

quien la orden está siendo enviada. Esto tiene que incluir el número de ID si es enviado a otro Distribuidor/Promotor. NeoLife no puede hacer envíos a un apartado postal.

- Tener la orden completa por escrito y totalizada en un formulario de Orden del Distribuidor/Promotor (# 8210). El Representante de Servicios al Distribuido leerá la orden de nuevo para verificar artículos, cantidades y PV. Si hay algunas discrepancias, informa inmediatamente al Representante de Servicios al Distribuido. Una vez que la orden ha sido enviada, NeoLife NO PUEDE cancelar la orden ya que todas las bonificaciones y reconocimiento han sido basados en ese volumen.
- Tu puedes establecer tu tarjeta de crédito primaria en el Sistema de órdenes de NeoLife o tener un nuevo número de tarjeta de crédito y fecha de expiración disponibles.
- Una vez completada tu orden, recibirás un numero de factura de envío el cual debe ser escrito en tu Formulario de Orden del Distribuidor/Promotor para referencia en el futuro.
- No envíes por correo una copia de tu orden si esta ha sido realizada por teléfono con nosotros. Esta nos causara procesar la orden dos veces, creando un envío duplicado y un cobro duplicado en tu tarjeta de crédito. Durante el procesamiento de una orden no es posible identificar una orden duplicada que pudo haber sido ingresada previamente. NeoLife no puede cancelar la orden duplicada ya que todas las bonificaciones y reconocimiento han sido basados en ese volumen.

ORDENANDO POR FAX:

Mientras que el sistema de órdenes por internet es el camino más simple para realizar una orden, NeoLife tiene también un sistema de fax de línea individual dedicado a aceptar solicitudes y órdenes las 24 horas del día. El número está reservado solamente para someter solicitudes y órdenes. El número para someter documentos por fax es 510.440.2818.

Aquí están las cosas que necesitas saber al realizar órdenes por fax:

- Solamente órdenes con tarjetas de crédito y PAC serán aceptadas por el sistema de fax de NeoLife. NeoLife requiere la firma del titular de la tarjeta en

la orden.

- Antes que envíes tus órdenes, completa una página de portada del fax con el nombre del Distribuidor/Promotor, número de teléfono, número de ID, número total de páginas siendo enviadas y el total de las cantidades en dólares y de PV de la orden siendo enviada. Es importante incluir un número de teléfono de este modo tu puedes ser notificado de cualquier problema de transmisión.
- Siempre guarda tus recibos de transmisión para tus propios registros esta es tu confirmación que tus órdenes fueron recibidas en NeoLife. Asegúrate de revisar tu registro de transmisión para constatar el número de teléfono correcto y el número correcto de páginas.

No envíes por correo una copia o un original de tu orden si esta ha sido enviada a nosotros por fax. Esto nos causara procesar la orden dos veces, creando un cobro duplicado en tu tarjeta de crédito. No tenemos ninguna manera de identificar una orden que ya ha sido procesada por fax. Si esto ocurriera, NeoLife no puede cancelar la orden duplicada ya que todas las bonificaciones y reconocimiento son basados en ese volumen. Tu puedes confirmar que tu orden fue realizada llamando a Servicios al Distribuido de NeoLife al 800.432.5842.

Consejo: Si estas preocupado acerca de si tu fax ha sido recibido y procesado, tu puedes simplemente acceder la opción de "order inquiry" disponible a través de www.NeoLife.com, o llamar a Servicios al Distribuido.

ORDENANDO POR CORREO:

Los Distribuidor/Promotor que no califiquen para PAC o quienes no tengan acceso a una tarjeta de crédito pueden considerar el enviar por correo solicitudes y órdenes. Debido a que este método puede no ser tan conveniente o seguro como la internet u ordenar directamente por teléfono, NeoLife ha desarrollado un sistema de "estatus de espera" para órdenes por correo. Al permitir a todos los Distribuidor/Promotor el simplemente llamar a nuestra línea gratuita de orden, ellos pueden realizar su orden con un Representante de Servicios al Distribuido y recibir totales exactos de PV/BV y la cantidad de la orden. Esta orden es entonces colocada en estatus de espera en el sistema informático y al Distribuidor/Promotor le es dado un número de factura el cual debe ser escrito en el giro postal o la transferencia cablegráfica bancaria.

Para simplificar el uso de tu orden por correo sigue los siguientes pasos para realizar una orden en “estatus en espera”:

- Completar el Formulario de Orden del Distribuidor/Promotor (#8210), e incluir tu nombre, dirección, Número de ID, y la dirección donde la orden tiene que ser enviada.
- Llamar al número de teléfono gratuito de NeoLife para el procesamiento de órdenes al 800.432.5842, realizar tu orden, verificar el PV/BV y la cantidad total adeudada con el Asociado. Tú recibirás entonces el número de factura y tu orden será puesta “en espera” hasta que NeoLife reciba tu pago.
- Enviar tu pago con el número de factura para la cual el pago está siendo realizado.
- Tu no necesitas enviar por correo regular tu orden. Simplemente envía tu Pago por correo o transferencia cablegráfica a: NeoLife, PO BOX 5012, Fremont, California 94537-5012. (Para transferencias cablegráficas bancarias, contacta a Servicios al Distribuido para la información de la transferencia).
- Una vez recibido tu pago, NeoLife procesara inmediatamente tu orden en espera y por consiguiente tú serás acreditado con los PV/BV.

Consejo: Las Órdenes serán acreditadas a tu cuenta de Distribuidor/Promotor para el mes en el cual el pago fue recibido. Para enviar tu orden o solicitud con pago:

- Completar el Formulario de Orden del Distribuidor/Promotor (#8210), e incluir tu nombre, dirección, Numero de ID, y la dirección donde la orden tiene que ser enviada.
- Cuando pagas por medio de tarjeta de crédito, incluye el número de la tarjeta de crédito, fecha de expiración, código postal y firma del titular de la tarjeta. Si estas usando varias tarjetas, indica la cantidad a ser cargada a cada tarjeta.
- Cuando pagas con PAC, escribe “Cargar PAC” a lo largo de la parte superior de tu formulario de orden.
- Cuando pagas con una transferencia cablegráfica bancaria, escribe “Transferencia Cablegráfica” a lo largo de la parte superior de tu formulario de orden. Contacta a Servicios al Distribuido para darte la información de la ruta bancaria de la transferencia.
- Cheques personales son aceptados solamente para solicitudes, inscripciones para eventos, y renovaciones. Órdenes de producto e información impresa

tienen que ser pagados con un giro postal garantizado, cheques de Caja o de Viajero o con tarjeta de crédito.

- Envía tu formulario de orden y pago a: NeoLife International, PO BOX 5012, Fremont, California 94537-5012.

Consejo: Consulta las políticas de contabilidad para procedimientos especiales del final de mes.

ORDENANDO UN ENVÍO DIRECTO A TU MIEMBRO O CLIENTE MINORISTA USANDO SU TARJETA DE CRÉDITO PARA PAGOS DE MIEMBROS CON PRECIOS AL DETALLE:

Tú puedes realizar una orden en nombre de tu Miembro Distribuidor/Promotor cargando el precio de Miembro a su tarjeta de crédito. La diferencia de tu Costo individual o por caja de Distribuidor/Promotor y el precio de Miembro cargado a la tarjeta de crédito creara un pago en exceso el cual te será reembolsado de regreso como parte de tu cheque de bonificación mensual.

H. Políticas de Envío

¿HACIA DÓNDE HACE ENVÍOS NEOLIFE DE NORTE AMERICA?

NeoLife de EE.UU envía dentro de los Estados Unidos, Territorios de EE.UU (Samoa Americana, Guam, Isla Midway, Puerto Rico, Islas Vírgenes, e Isla Wake), Trinidad y Tobago, Barbados, y direcciones de la Oficina Postal del Ejército (APO, por sus siglas en ingles) para personal militar. Sin embargo, NO hacemos envíos a bases Americanas en el extranjero.

NeoLife también ofrece apoyo para envío a otras localidades independientes en Norte América. NeoLife de Canadá hace envíos a territorios Canadienses. NeoLife de Jamaica hace envíos dentro del territorio de Jamaica. NeoLife de México hace envíos en México.

¿PUEDO ORDENAR CAJAS O INDIVIDUALES?

NeoLife enviara lotes de cajas o individuales a usted, sus Distribuidor/Promotor, o sus clientes. NeoLife NO combina individuales de un artículo con otros artículos similares para completar una caja. Por ejemplo, tú no puedes combinar sabores individuales de Nourishake para hacer una caja de seis.

ENVÍO/ TIEMPO DE ENTREGA:

Nuestra bodega está ubicada en California. La mayoría de las órdenes son enviadas por medio de un transportista común dentro de las 24 horas de la hora en que la orden es colocada.

INFORMACIÓN DE ENVÍO:

NeoLife Internacional enviara todas las órdenes por medio de transporte común seleccionado por NeoLife. NeoLife revisa regularmente el desempeño de sus transportistas comunes para garantizar que tú recibes el mejor servicio posible con tarifas competitivas. Cargos adicionales de

GASTOS DE ENVÍO Y MANEJO		
Cantidad de la Orden:	Cargos de Envío:	Gastos de Manejo
1 999 PV	3% del DC	\$6.00
1,000+ PV	Sin cargo	\$6.00
Ordenes sin PV*	3% del DC + \$4.00	Sin cargo

**Información Impresa, Material de Apoyo para Ventas, artículos de vestir, etc.

flete y manejo pueden ser aplicables si un transportista suplente es seleccionado. Para calcular el flete en mercados fuera de EE.UU referirse a la Lista de Precios Confidencial del País o al manual de negocios locales.

Todas las órdenes con el flete pagado serán aceleradas libres de cargo. Nosotros garantizamos la entrega dentro de 4 días hábiles, si el clima lo permite

A todas las órdenes con PV les será cargado un gasto de manejo de \$6.00. El gasto de manejo aplica a todas las órdenes incluyendo órdenes por encima de 1,000 PV y órdenes que sean recogidas en un Centro del Distribuidor/Promotor.

ALASKA, HAWÁI Y TERRITORIOS DE EE.UU

Añadir \$4.00 más \$1.10 por libra a los cargos de envío de todos los envíos destinados para Alaska y Hawái. Todos los territorios de EE.UU (Samoa Americana, Guam, Isla Midway, Puerto Rico, Islas Vírgenes, e Isla Wake) tienen que realizar sus órdenes por teléfono de modo que el flete pueda ser calculado con anticipación.

ENVÍOS DIRECTOS:

Tú puedes realizar una orden, sin importar cuán grande o pequeña, para ser enviada directamente de NeoLife a tus Distribuidor/Promotor o clientes. Esto es extremadamente útil ya que no necesitas mantener un inventario grande a la mano. Cargos de flete/ manejo todavía se aplicaran de acuerdo a la cantidad de PV. Tú no puedes combinar órdenes para reducir los cargos de flete y hacer entonces envíos directos a varias direcciones.

RASTREANDO ÓRDENES RETRASADAS:

NeoLife se enorgullece de enviar todas las órdenes puntualmente. Ordena temprano en el día y en la mayoría de los casos tu orden será enviada el mismo día. Significativamente mayor actividad de órdenes ocurre durante los últimos días del mes, e incluso entonces, la mayoría de las órdenes son enviadas a más tardar al día siguiente. Si tú no has recibido tu orden en o antes del séptimo (7) día laboral, ve a www.NeoLife.com o contacta a tu Representante de Servicios al Distribuido para rastreo inmediato. Servicios al Distribuido te ayudara a localizar y acelerar tu orden.

ENTREGAS DEL TRANSPORTISTA COMÚN:

Aquí están algunas líneas directrices generales:

- El Transportista hará dos intentos adicionales para entregar tu orden si ellos no son capaces de contactarte la primera vez
- Después que tres intentos han sido realizados, el transportista te enviara una tarjeta notificándote que ellos tienen un paquete para ti, el cual retendrán por siete días.
- Si tú no haces un esfuerzo por recoger tu paquete, ellos devolverán tu mercadería a NeoLife.
- Cuando un paquete es devuelto a NeoLife, Si una solicitud de reenvío es hecha por el Distribuidor/Promotor, un cargo por flete será tasado para el segundo envío. Esto puede también aplicar cuando un Distribuidor/Promotor no nos informa de un cambio de dirección y la orden no se puede entregar.
- El transportista, en algunas ocasiones, dejara el paquete con un vecino si no estás en casa, aunque más a menudo ellos seguirán el procedimiento descrito anteriormente. Nosotros te sugerimos dejar una nota dando instrucciones al transportista donde dejar tu paquete si tú no vas a estar en casa para firmar el recibo.
- Todas las órdenes que son completadas y procesadas en NeoLife son revisadas con gran cuidado. Ya que NeoLife utiliza un sistema computarizado de verificación de orden, hay una leve posibilidad que algo quede fuera. En caso que descubras una discrepancia, por favor revisa nuevamente tu orden cuidadosamente antes de llamar a la oficina. En caso que encuentres un error, por favor dale a Servicios al Distribuido el número de factura y la fecha para facilitar un rápido rastreo de la orden.
- Cuando recibas tu paquete entregado por el transportista, por favor revisa por algún daño en la parte exterior del empaque antes de firmar el recibo. Cualesquiera daños, tales como que el paquete luzca aplastado, resellado o abierto, debe de ser anotado por la persona haciendo la entrega en el registro de entregas, especialmente si hay paquetes faltantes.
- NeoLife no puede realizar entregas a Apartados Postales en los Estados Unidos.

ENVÍOS INCOMPLETOS O DAÑADOS:

Siempre asegúrate cuidadosamente de contar el número de piezas de carga

entregadas por los transportistas. Nunca firmes un conocimiento de embarque a menos que estés absolutamente seguro de que todas las piezas de carga en ese conocimiento de embarque han sido realmente entregadas. Al firmar un recibo de entrega, un Distribuidor/Promotor exime al transportista de toda responsabilidad adicional. NeoLife no puede ser responsable por faltantes en una orden cuando un Distribuidor/Promotor ha firmado por ella incorrectamente.

Cuando los transportistas firman por un envío en NeoLife, ellos firman por un dado número de piezas de carga y ellos reconocen este dato. El control de NeoLife sobre el envío termina en ese momento y es asumido por el transportista.

Un gran cuidado es ejercido por NeoLife al empaquetar, manejar y enviar el producto. Aun, accidentes inevitables o falta de cuidado en el manejo por parte de otros ocurrirán algunas veces. Ten la plena seguridad que el producto se encontraba en una buena condición cuando salió de nuestra bodega.

Envíos que muestren daños a su arribo deben de ser manejados como sigue:

1. Transportista Común

- Un Distribuidor/Promotor siempre debe de aceptar el envío, pero debe elaborar una lista de los artículos dañados. Hacer que el agente de entrega anote el daño en el registro de entrega. Notificar inmediatamente al Departamento de Servicios al Distribuido y al transportista de la magnitud del daño.
- El Distribuidor/Promotor debe solicitar inmediatamente una inspección por parte del transportista, quien asignara un número de Investigación por Pérdida o Daño (LDI, por sus siglas en ingles).
- Asegúrate que todos los artículos dañados, más los recipientes de envío, se encuentra listos para ser recogidos por el transportista. Sigue adelante y usa la mercadería no dañada para ventas regulares.

2. Servicios de Encomiendas

- Reclamos por daños en los paquetes entregados por el servicio de encomiendas tienen que ser presentados por el Distribuidor/Promotor
- Devuelve la mercadería dañada y la caja de cartón a tu oficina de correos local cuando tu reclamo es presentado.
- Solamente cuando lo anterior ha sido

realizado NeoLife debe ser notificado de los términos de la resolución del reclamo.

3. Envíos a través de Camión

- Siempre inspecciona los envíos antes de firmar por ellos. Muéstrale a la persona haciendo la entrega cualquier daño y solicita que los daños sean anotados, y firma por ellos. .

Haz a un lado la mercadería dañada e inmediatamente llama a la oficina local del transportista y solicita una inspección del daño, luego notifica a Servicios al Distribuido de NeoLife. NeoLife reemplazara rápidamente los artículos dañados y presentara un reclamo al transportista.

- Si el daño es encontrado más tarde, sigue el mismo procedimiento anterior. Llama al transportista y pide una inspección del daño. No envíes de regreso a NeoLife producto dañado. Después que NeoLife reciba el papeleo necesario, nosotros reemplazaremos el producto inmediatamente y luego esperamos por el reembolso del transportista. Recuerda, daño oculto tiene que ser reportado a la compañía de camiones dentro de los quince (15) días de la entrega. Paquetes dañados o desaparecidos tienen que ser reportados a NeoLife dentro de los treinta (30) días de la entrega.

Nunca rechaces un envío dañado.

I. Políticas de Contabilidad

PROCEDIMIENTOS DE FIN DE MES; RECIBIR CRÉDITO POR TU ORDEN, SOLICITUD O TRANSFERENCIA DE PV/BV:

Para garantizar que todas las órdenes son acreditadas en el mes correcto de modo que todos los Distribuidor/Promotor reciban los niveles de reconocimiento y logro para los que están trabajando, NeoLife ha establecido ciertas directrices:

Todas las órdenes, pagos, transferencias de PV/BV, y solicitudes físicamente recibidas en nuestra oficina central corporativa antes de las 8:00 pm en el último día hábil del mes serán procesadas para el mes de ventas presente. El "Final del Mes" ocurre usualmente en el último día del mes calendario, sin embargo, si ese día es un fin de semana o es un día festivo/feriado, el "Final del Mes" será en el día hábil siguiente (Lunes a Viernes son considerados días hábiles). NeoLife publica el horario del "Final del Mes" en la publicación de NeoLife News. Servicios al Distribuido también mantiene el horario anual del "Final del Mes" de NeoLife, contacta a tu representante si necesitas información adicional.

Si tú quieres recibir el crédito de la orden dentro del mes de ventas siguiente, tienes que manifestar, "Para las Ventas del Mes de (nombre del mes)" en línea de trazo grueso (negritas) a lo largo de la parte frontal de la orden con pago separado para cada una de las órdenes del mes. Nota: La computadora de procesamiento de órdenes de NeoLife no es capaz de aceptar órdenes para un

mes de ventas futuro hasta el primer día después del cierre del mes de ventas previo.

USANDO SERVICIO DE MENSAJERÍA DE ENTREGA DEL DÍA SIGUIENTE:

Es extremadamente importante que nosotros recibamos todos los nuevos acuerdos del Distribuidor/Promotor, órdenes, pagos y transferencias de PV/BV antes del "Final del Mes". Si tienes poco tiempo, te recomendamos que envíes tus documentos a través de un servicio de mensajería expreso del Día Siguiente el día antes del "Final del Mes". Solo aquellas órdenes enviadas por una agencia autorizada que proporcione entrega garantizada del día siguiente aseguran que tu orden arribe en nuestra oficina corporativa en el día final de procesamiento del final del mes. NeoLife no se hace responsable si el servicio de mensajería del día siguiente no entrega el paquete a tiempo a fin de que sea procesado con los negocios del mes presente.

TELÉFONO, FAX O INTERNET AL FINAL DEL MES:

En el último día del mes de ventas, los Asociados de Servicios al Distribuido están posicionados en horarios extendidos para tomar órdenes — desde las 8:00 am hasta las 8:00 pm Horario del Pacífico. Tú tienes también la opción de enviar por Fax tus órdenes hasta las 12 a.m. (medianoche) en el último día del mes de ventas así como también la orden en línea de NeoLife 24 horas al día en www.NeoLife.com. Todas las órdenes del

final del mes necesitan ser procesadas antes de las 12 a.m. (medianoche) para el crédito del final del mes.

ÓRDENES CON TARJETAS DE CRÉDITO

RECHAZADAS AL FINAL DEL MES:

Si la tarjeta de crédito siendo utilizada es rechazada, NeoLife lo considera una “no orden” o no solicitud, esta será enviada de vuelta al Distribuidor/Promotor patrocinando/ordenando antes del día 10° del mes siguiente de ventas para resolución. (Para evitar el tener tu orden retenida, verifica el balance disponible de la tarjeta de crédito antes de realizar tu orden. El titular de la tarjeta puede hacer esto simplemente llamando al número de llamada gratuita en su tarjeta de crédito.)

J. Información de Impuestos

MANTENIENDO REGISTROS EXACTOS DEL NEGOCIO:

Como un Distribuidor/Promotor Independiente de NeoLife, tu estas a cargo de tu propio negocio. Es esencial establecer buenos hábitos de contabilidad y mantener buenos registros tan pronto como inicies tu negocio de NeoLife. Para cuando te conviertas en un Director y estés percibiendo un ingreso más alto, tendrás que establecer buenos hábitos de mantenimiento de registros y así no te encontraras con dificultades cuando tus impuestos anuales tienen que ser calculados.

El Servicio de Rentas Internas (IRS, por sus siglas en inglés) hace responsable al contribuyente de proporcionar documentación de apoyo apropiada para todos los gastos reclamados. Documentación apropiada incluye un recibo de la parte a quien el pago ha sido realizado y una declaración de para qué es el pago.

A fin de reclamar un artículo como un gasto del negocio, tú tienes que ser capaz de mostrar que el gasto fue razonable, necesario, apropiado y directamente conectado a tu negocio. Consulta con tu contador de impuestos para los requisitos específicos que se relacionan con usted.

Consejo: Reconociendo que tú te has

unido a una de las industrias con más rápido crecimiento en Norte América en la actualidad, el Servicio de Rentas Internas (IRS, por sus siglas en ingles) ha trabajado con la Asociación de Ventas Directas (DSA, por sus siglas en ingles) para establecer directrices para ayudarte a ti, al Distribuidor/Promotor, a reportar apropiadamente tu actividad de negocio. La publicación del IRS #911 “Información de Impuestos para Ventas Directas” explica los requisitos para reportar el impuesto y proporciona muchas sugerencias útiles para sustentar tus deducciones del negocio. Para recibir esta publicación contacta a la oficina del IRS de tu localidad.

RESPONSABILIDAD PARA EMITIR FORMULARIOS 1099MISC:

Le es requerido a NeoLife por el Servicio de Rentas Internas emitir un formulario 1099MISC a cada Distribuidor/Promotor a quien nosotros pagamos directamente. La 1099MISC emitida para ti incluirá las cantidades a ser pagadas a tus Distribuidor/Promotor de línea descendente. Tú, por tu parte tienes que presentar un formulario 1099MISC para cada Distribuidor/Promotor quien compro de ti un exceso de \$5,000 o a quien tú pagaste un exceso de \$600 dentro de un año calendario. Incluido en los ingresos están comisiones, bonificaciones, premios, y adjudicaciones. Consulta a tu contador

de impuestos para actualizaciones presentes acerca de esta normativa y mantén registros cuidadosos de todas las órdenes y cualesquiera cheque que tu emites a tus Distribuidor/Promotor de línea descendente.

Consejo: Al hacer que todos los Distribuidor/Promotor en tu equipo ordenen directamente de NeoLife, tu recibes el beneficio que NeoLife mantenga los registros requeridos de la órdenes y presente el formulario 1099MISC requerido al IRS.

IMPUESTO SOBRE EL SEGURO SOCIAL:

Como un contratista independiente, tú eres sujeto al impuesto a las personas que poseen un negocio propio. Este tiene que ser pagado individualmente cuando tú presentas tu declaración de impuestos, a menos que los impuestos sobre el Seguro Social ya estén siendo pagados en virtud de otro empleo.

Distribuidor/Promotor sin un Número de Seguro Social (SSN) ordenando y ganando una bonificación están sujetos a una retención de impuestos del 35%. La

retención de impuestos del 28% es sometida al Servicio de Rentas Internas (IRS, por sus siglas en inglés) y el 7% a la Junta de Impuestos a Franquicias de California (FTB, por sus siglas en inglés) periódicamente.

IMPUESTO SOBRE LAS VENTAS:

Como un servicio a los Distribuidor/Promotor, NeoLife, donde sea posible, recauda y somete el impuesto sobre las ventas y hace pagos a los estados individuales.

Como un contratista individual, tú tienes la opción de presentar/declarar con tu Departamento del Impuesto Estatal para tu propio negocio y número de permiso de reventa. Si un Distribuidor/Promotor tiene un número de impuestos de permiso de reventa, una copia actual del Certificado de Reventa proporcionado por el estado junto al formulario de instrucciones al Certificado de Reventa de NeoLife tienen que estar en el expediente en NeoLife antes de realizar una orden. Cada orden tiene que indicar este número en los espacios apropiados.

K. Pago de Bonificaciones

QUÉ REPORTES SON ENVIADOS POR CORREO

NeoLife será responsable por el pago de bonificaciones para Distribuidor/Promotor quienes ordenen directamente de NeoLife. Al solicitante primario le será emitido el pago. Los Distribuidor/Promotor recibirán mensualmente por correo sus cheques de bonificación de parte de NeoLife.

NOTA: Con el fin de aprovechar el volumen conjunto, un Distribuidor/Promotor tiene que realizar al menos 100 Puntos de Volumen personal en órdenes de producto en un dado mes de ventas. Para que una bonificación sea pagada directamente por la Compañía, un Distribuidor/Promotor de NeoLife tiene que estar al corriente con su renovación de asociación. Si nosotros no recibimos instrucciones de renovación antes del final del mes en el cual tú has obtenido una Bonificación, la cuota de renovación apropiada será automáticamente contabilizada en tu cuenta de NeoLife, garantizando que tú recibirás cualesquiera pagos de Bonificación a los que tú tienes derecho para ese mes. Los estados de cuenta

mensuales pueden ser localizados en “Distributor Only” en NeoLife.com. Todas las solicitudes para reemitir un cheque expirado, o extraviado estarán sujetas a una cuota de procesamiento, y un crédito será aplicado a tu cuenta de NeoLife si el cheque es por menos de \$100. Un nuevo cheque será emitido si la cantidad es mayor de \$100.

Para una manera más rápida, fácil y conveniente de recibir tus bonificaciones inscríbete en nuestro Programa de Depósito Directo. Simplemente envía a Servicios al Distribuido

1. Una copia de un cheque anulado de tu banco
2. Llena un formulario de depósito directo de NeoLife

¡Es así de simple!

L. Renovación de Asociación

Tu Membrecía de Distribuidor/Promotor activo de NeoLife te da mayor libertad y más opciones que cualquier otra oportunidad. NeoLife te ayuda a alcanzar libertad financiera, ganar viajes GRATIS a lugares excitantes, disfrutar de tiempo de calidad con tu familia, y mucho más. Como un Distribuidor/Promotor Activo de NeoLife, tú puedes recibir cheques de bonificación, además de acceso exclusivo a través de la Internet a herramientas gratis para el negocio, ordenar en línea y rastreo de entregas, reportes de producción de la organización de ventas y nuestra extraordinaria herramienta de reclutamiento, *Lifestyle Magazine*.

HERRAMIENTAS DE LA WEB PARA EL DISTRIBUIDOR/PROMOTOR

Una Membrecía de Distribuidor/Promotor activo de NeoLife te da un acceso privilegiado a nuestra sección "Distribuidor Only" (Solo para Distribuidor/Promotor) de www.NeoLife.com la cual te proporciona abundantes recursos valiosos para el desarrollo de tu negocio. Para mantener activas tus incontables recompensas, asegúrate de actualizar anualmente tu Renovación de Asociación.

En "Distribuidor Only", tú puedes imprimir GRATIS toda la información impresa que tú quieras, incluyendo volantes convincentes, folletos repletos de investigación, ¡e irresistibles artículos de News you can Use! ¡Descarga ediciones anteriores de NeoLife News, listas para imprimirse y entrégalas a tus clientes potenciales y equipo! ¡Mantente informado acerca de eventos que te cambiarán la vida, quien está presentando información crucial, con fechas específicas, horas y ubicaciones! ¡También en la Web, tú puedes echarle un vistazo a la actividad de ventas diaria, monitorear el progreso del equipo y mucho más!

REVISTA LIFESTYLE

La *Revista Lifestyle* es publicada cuatro veces al año. Tu suscripción por un año es incluida en tu renovación anual de asociación. La *Revista Lifestyle* trae

productos impactantes, de vanguardia y noticias científicas, y ¡Distribuidor/Promotor destacados como tu quienes están alcanzado sus sueños!

No dejes caducar tus prestaciones de NeoLife. Tu Membrecía de Distribuidor/Promotor de NeoLife es tu recurso más poderoso para hacer de tu negocio un éxito gigantesco. Nunca ha existido una manera más fácil de obtener la información que tú necesitas para compartir el poder de NeoLife. Mantén activa tu membrecía de Distribuidor/Promotor y asegúrate de actualizar tu renovación anual de asociación de tal manera que tú puedas cosechar del tesoro escondido de los grandes recursos para el desarrollo del negocio.

Las renovaciones de asociación pueden ser hechas por teléfono (para renovaciones por teléfono nosotros tenemos que poder cargar una tarjeta de crédito o PAC).

M. Contactando Servicios al Distribuido

MANTENTE EN CONTACTO CON TU PATROCINADOR:

Cuando estas desarrollando un negocio activamente, tú encontraras retos de vez en cuando. Cuando esto sucede, recuerda que tu patrocinador de línea ascendente está ahí para ayudarte rápida y eficientemente a resolver el problema. Tu patrocinador de línea ascendente es la persona más indicada para ayudarte con preguntas relacionadas al producto, Plan de Compensación, y capacitación.

SERVICIO DE LLAMADA ÚNICA PARA UN ENLACE DIRECTO CON NEOLIFE

Junto con tu director de línea ascendente de NeoLife proporciona un enlace directo con un Representante de Servicios al Distribuido a través de nuestro servicio telefónico gratuito personalizado. El equipo de Representantes de Servicios al Distribuido de NeoLife está comprometido a proporcionar el servicio de llamada única el cual simplemente significa que tu llamada será rápidamente dirigida al siguiente Representante disponible en el orden en que esta es recibida. Cuando tú necesitas un servicio rápido de NeoLife el sistema único de llamada es la manera más rápida para conectarte con un Representante de Servicios al Distribuido.

CAMBIANDO TU DIRECCIÓN O LA INFORMACIÓN DE TU EXPEDIENTE MAESTRO:

Es importante que los Distribuidor/Promotor notifiquen inmediatamente a la Oficina Corporativa de NeoLife de cualquier cambio de dirección. Con el fin de garantizar que tú recibes toda nuestra correspondencia importante y la Revista Lifestyle, somete un cambio de dirección treinta (30) días antes de tu mudanza efectiva. Si tú no informas a NeoLife de un cambio de dirección y debido a esto un paquete es enviado y regresado a NeoLife, un cargo adicional de flete será contabilizado antes del reenvío.

Otros cambios en tu información personal también requieren de aviso inmediato a NeoLife, tales como un cambio en el nombre, número de teléfono, número de fax, o número de ID para impuestos. Por favor también informar a NeoLife de cualquier cambio en el estatus del

Distribuidor/Promotor, tales como matrimonio, divorcio, o fallecimiento (Consulte también la sección de la Política, Líneas de Patrocinio, página 7).

N. Devoluciones del Producto

ARTÍCULOS DAÑADOS O FALTANTES:

Para Distribuidor/Promotor quienes realizan órdenes directamente con NeoLife, es su responsabilidad el solucionar cualquier error o daño en órdenes de envío directo al cliente que tú has realizado por tu línea de Distribuidor/Promotor exitosos y clientes así como también órdenes directamente enviadas a ti. Tú necesitas reportar estos problemas a tu Representante de Servicios al Distribuido tan pronto como sea posible. Dale a tu Representante el Número de Factura, ubicado en la esquina superior derecha de la lista de empaque que vino con el envío. Tu Representante te aconsejara que hacer con el artículo dañado y hará gestiones por cualquier artículo faltante en tu orden. Por favor también consulte POLITICAS DE ENVIO Sección de Envíos con Faltantes y Daños, página 24.

GARANTÍA AL CLIENTE:

Todos los Suplementos Alimenticios Nutricionales y Productos del Cuidado Personal de NeoLife poseen una garantía del 100% de satisfacción. En caso que cualquier producto de NeoLife que un cliente ha comprado no le es satisfactorio, ellos pueden devolver la porción no usada al Distribuidor/Promotor de NeoLife de quien ellos lo compraron. El Distribuidor/Promotor debe entonces averiguar por qué ellos no están satisfechos. (¿El Sabor no era lo que ellos esperaban? ¿No satisfacía sus necesidades?) Ofrecer una opción de reemplazo sin cargo; crédito completo para la compra de otro producto de NeoLife; o un reembolso del precio completo de compra. Esta garantía no aplica para productos los cuales han sido intencionalmente dañados o usados indebidamente.

Cuando hagas reembolsos al cliente, simplemente recibe la porción no utilizada y llama a tu Representante de Servicios al Distribuido. Te será emitido un número especial de Autorización de Devolución (RA#, por sus siglas en ingles) para un proceso rápido. NeoLife te reemplazara los productos. Envía el producto devuelto a la dirección de envío de NeoLife (Consulta la información de Referencia Rápida). Incluye tu nombre, Número de Distribuidor/

Promotor, y RA# en una hoja de papel y una nota explicando por qué la persona no estaba satisfecha. Permite un mínimo de dos semanas desde el día que tu envías la devolución para recibir el reemplazo.

Si un cliente contacta directamente a NeoLife, ellos serán referidos de regreso al Distribuidor/Promotor vendedor de NeoLife a quien ellos compraron el artículo. Si el cliente tiene prueba de compra y no tiene éxito en su intento de recibir la garantía del producto directamente del Distribuidor/Promotor de NeoLife, NeoLife se reserva el derecho de honrar la garantía a nombre del Distribuidor/Promotor y a hacer deducciones en la cuenta del Distribuidor/Promotor vendedor de conformidad con esta política de garantía.

Si el Distribuidor/Promotor vendedor no quiere el mismo producto reemplazado, nosotros podemos reembolsar su cuenta. Nosotros reembolsaremos el precio completo de compra menos el envío y manejo y PV/BV serán deducidos de sus totales del mes actual. Si no hay PV/BV en la cuenta cuando el RA es establecido para reembolso, un porcentaje será deducido de la cantidad total del reembolso. Un cargo por reposición de existencia podría también aplicar (cargo de reposición de existencia del 10%). Todas las devoluciones deben ser solicitadas dentro de los 90 días de la compra. Ten esto en mente cuando estas calculando tus totales mensuales. Haz una nota en la cantidad de PV/BV y ajusta tus registros como corresponde. Para información adicional por favor consulta la Política de Garantía/ Intercambio y Recompra en la página 16 de la Guía de la Política.

O. Liderazgo

Una Membrecía de Distribuidor/Promotor es vista por NeoLife como un negocio independiente y la unidad fundamental sobre la cual es basado el Plan de Compensación de NeoLife. Los Bonos son pagados a los Distribuidor/Promotor en base al crecimiento de su línea de éxito del negocio. Cada Director patrocina y capacita a otros para convertirse en Directores. Este proceso continuo de autoduplicación está en el corazón del potencial dinámico para el crecimiento del negocio y la recompensa financiera de NeoLife. Al compartir con otros los productos y la oportunidad de carrera de NeoLife, los Directores aseguran su propio futuro financiero ayudando a otros a descubrir un estilo de vida mejor, más saludable.

Como un Distribuidor/Promotor, tú tienes la oportunidad de demostrar un liderazgo real para tu equipo. Ellos te buscarán para respuestas a sus preguntas y guía para desarrollar sus negocios. Entérate donde encontrar respuestas a las preguntas acerca de las políticas, plan de mercadeo y del producto.

Como un Distribuidor/Promotor tú eres elegible para ordenar directamente con NeoLife. Tú a su vez eres responsable de pagar las bonificaciones obtenidas por tus Distribuidor/Promotor quienes no ordenan directamente de NeoLife y eligen ordenar de ti. Tú debes pagar inmediatamente bonificaciones al recibir tu cheque de bonificaciones de NeoLife.

P. Conducta en el Salón de Reuniones

Como un Distribuidor/Promotor tú tienes la oportunidad de jugar un papel importante dándole forma al crecimiento de tu equipo al participar en los eventos de capacitación de NeoLife. Asistir a las reuniones apoya el crecimiento tuyo y de tu equipo al proporcionar nuevas habilidades, información, e ideas que ayudan a desarrollar un negocio exitoso de NeoLife. Da el ejemplo a tu equipo asistiendo a todas las reuniones y siempre trae invitados contigo. Tú establecerás el tono para tus clientes potenciales y los miembros de tu equipo al ser positivo y entusiasta acerca de todo lo presentado en cualquier reunión.

Muchas de las reuniones de NeoLife están abiertas a Distribuidor/Promotor potenciales y son típicamente invitados como huéspedes por los Distribuidor/Promotor activos. Es impropio de un Distribuidor/Promotor de NeoLife patrocinar, reclutar o tratar de reclutar al invitado o cliente potencial de otro Distribuidor/Promotor de NeoLife. La violación de esta política es motivo para censura o cancelación del

estatus de la membrecía de Distribuidor/Promotor de NeoLife.

Los invitados de un Distribuidor/Promotor de NeoLife asistiendo a una función de NeoLife en cooperación o patrocinada por un Distribuidor/Promotor son “clientes potenciales protegidos” para todos los Distribuidor/Promotor de NeoLife conociendo a ese huésped o invitado a la función.

El estatus de “Cliente Potencial Protegido” no aplica a las personas quienes pueden ser reclutadas en circunstancias no relacionadas con funciones de NeoLife en cooperación o patrocinadas por un Distribuidor/Promotor de NeoLife quien no conoció al cliente potencial en tal función de NeoLife en cooperación o patrocinada por un Distribuidor/Promotor.

Un cliente potencial invitado asistiendo o traído a un evento patrocinado por la compañía es protegido por noventa (90) días después de ese evento corporativo.

Los “Clientes Potenciales Protegidos” pueden solamente ser patrocinados dentro de una membresía de Distribuidor/Promotor de NeoLife por un Distribuidor/Promotor de NeoLife asistiendo a la función de NeoLife en cooperación o patrocinada por un Distribuidor/Promotor si el patrocinador invitó al “cliente potencial protegido” a la función.

Los “Clientes Potenciales Protegidos” tienen que firmar en la lista de asistentes del evento de NeoLife en cooperación o patrocinado por un Distribuidor/Promotor, indicando el nombre del Distribuidor/Promotor de NeoLife quien les invitó a esa reunión.

