

Latar Belakang Syarikat 116

Bab 1 **Kelayakan untuk Menjadi Pengedar Bebas / Organisasi Jualan Langsung** 122

- 1.1 Menjadi Pengedar Bebas
 - 1.1.1 Permohonan untuk Menjadi Pengedar Bebas
 - 1.1.2 Kelayakan untuk Menjadi Pengedar Bebas
 - 1.1.3 Kelayakan untuk Menjadi Pengedar Bebas Antarabangsa
 - 1.1.4 Penajaan Antarabangsa
 - 1.1.5 Menyempurnakan dan Melaksanakan Perjanjian Pengedaran Bebas
 - 1.1.6 Penerimaan untuk Menjadi Pengedar Bebas
- 1.2 Penukaran untuk Mengendalikan Pengedaran melalui Entiti Perniagaan
 - 1.2.1 Penyerahan Permohonan
 - 1.2.2 Keperluan Dokumen bagi Penukaran untuk Mengendalikan Pengedaran melalui Entiti Perniagaan
- 1.3 Pengedaran Bersama Pasangan
- 1.4 Pewarisan Pengedaran
- 1.5 Pemindahan Pengedaran
- 1.6 Pembatalan Perjanjian / Penamatan Perjanjian
- 1.7 Memohon Semula dan Mengembalikan Semula Pengedaran
 - 1.7.1 Memohon Semula Pengedaran
 - 1.7.2 Mengembalikan Semula Pengedaran

Bab 2 **Prinsip Perniagaan Jualan Langsung** 130

- 2.1 Etika Perniagaan
 - 2.1.1 Tatacara Kelakuan Persatuan Jualan Langsung
 - 2.1.2 Matlamat Perniagaan
 - 2.1.3 Peraturan Etika Perniagaan Pengedar Bebas
 - 2.1.4 Menahan Diri daripada Memfitnah
 - 2.1.5 Menahan Diri daripada Mengganggu
 - 2.1.6 Menahan Diri daripada Berhubung dengan Pembuat
 - 2.1.7 Melindungi Reputasi Syarikat
 - 2.1.8 Hak untuk Menentusahkan Maklumat
- 2.2 Kontraktor Bebas
 - 2.2.1 Kontraktor Bebas
 - 2.2.2 Tiada Kuasa untuk Mewakili Syarikat
 - 2.2.3 Menahan Diri daripada Membuat Representasi bahawa Syarikat adalah Majikan
- 2.3 Kewajipan Pengedar Bebas
- 2.4 Kewajipan Pengedar Bebas untuk tidak Bersaing

Bab 3 **Pembelian Produk** 136

- 3.1 Waktu Operasi
- 3.2 Pilihan Pembayaran
- 3.3 Pemindahan Pemilikan
- 3.4 Penyimpanan Stok
- 3.5 Fi Penyimpanan untuk Produk Yang Tidak Dipungut
- 3.6 Perubahan pada Harga Unit
- 3.7 Penghantaran Produk
- 3.8 NIShop
- 3.9 Skop Jaminan untuk Produk yang Cacat
 - 3.9.1 Skop Jaminan
 - 3.9.2 Kecacatan Di luar Skop Jaminan
- 3.10 Pertukaran Produk Tidak Cacat
 - 3.10.1 Keperluan untuk Pertukaran
 - 3.10.2 Had Masa untuk Pertukaran
 - 3.10.3 Cara Pertukaran
 - 3.10.4 Perkara Penting yang Perlu Diingat untuk Pertukaran
- 3.11 Pemulangan Produk

Bab 4 **Tatakelakuan** 142

- 4.1 Pemberitahuan mengenai Data Peribadi
 - 4.1.1 Tujuan Pengumpulan Data Peribadi
 - 4.1.2 Kategori Data Peribadi
 - 4.1.3 Tempoh Penggunaan Data Peribadi, Wilayah, Penerima dan Proses
 - 4.1.4 Hak dan Pemberikuasaan Pendedar Bebas bagi Penggunaan Data Peribadi
 - 4.1.5 Akibat Yang Berbangkit Daripada Keengganan Pendedar Bebas untuk Memberikan Data Peribadi
- 4.2 Prosedur terhadap Pelanggaran oleh Pendedar Bebas
 - 4.2.1 Permulaan Penyiasatan mengenai Pelanggaran
 - 4.2.2 Melaporkan Pelanggaran
 - 4.2.3 Prosedur untuk Menyiasat Pelanggaran
 - 4.2.4 Pemberitahuan Keputusan
- 4.3 Prosedur untuk Rayuan Terhadap Keputusan
 - 4.3.1 Kerahsiaan Rayuan atau Rayuan Semula
- 4.4 Pengiklanan dan Promosi
 - 4.4.1 Penggunaan Hakcipta dan Cap Dagang Syarikat
 - 4.4.2 Perkara Penting Melibatkan Penjualan Produk Syarikat
 - 4.4.3 Prinsip Panduan Melibatkan Dakwaan mengenai Pendapatan
 - 4.4.4 Prinsip Panduan untuk Pengiklanan dan Promosi
 - 4.4.4.1 Larangan terhadap Menggunakan Media Massa untuk Pengiklanan
 - 4.4.4.2 Wawancara Media
 - 4.4.4.3 Pendedaran Bahan Pengiklanan
 - 4.4.4.4 Peraturan dan Etika untuk Menggunakan Media Sosial
 - 4.4.4.5 'Booth' di Pameran Perdagangan
- 4.5 Perkara Penting Melibatkan Jualan Dalam Talian
- 4.6 Perkara Penting Melibatkan Kedai Fizikal
- 4.7 Tindakan Tatatertib
- 4.8 Peraturan Cukai
 - 4.8.1 Pembayaran Cukai
 - 4.8.2 Prinsip Panduan mengenai Cukai Pegangan untuk Pendedar Bebas yang Menjalankan Perniagaan Melalui Entiti Perniagaan
- 4.9 Hak untuk Meminda

Bab 5 **Pelan Ganjaran untuk Pendedar Bebas** 152

- 5.1 Struktur Organisasi Jualan Langsung
- 5.2 Jenis Komisyen
- 5.3 Jadual Pembayaran Komisyen
- 5.4 Pengiraan Komisyen
- 5.5 Perkara Penting Melibatkan Pungutan Komisyen
- 5.6 Keperluan untuk Kenaikan Gelaran
 - 5.6.1 Kenaikan kepada Pengurus
 - 5.6.2 Komisyen untuk Pengurus
 - 5.6.3 Kenaikan kepada Pengurus Kawasan
 - 5.6.4 Komisyen untuk Pengurus Kawasan
 - 5.6.5 Kenaikan kepada Pengurus Kawasan Plus
 - 5.6.6 Komisyen untuk Pengurus Kawasan Plus
 - 5.6.7 Kenaikan kepada Pengurus Besar Kawasan
 - 5.6.8 Keperluan bagi Kenaikan Serentak
 - 5.6.9 Komisyen untuk Pengurus Besar Kawasan
 - 5.6.10 Kenaikan kepada Pemimpin Tertinggi Eksekutif Nefful
 - 5.6.11 Komisyen untuk Pemimpin Tertinggi Eksekutif Nefful

Bab 6 **Glosari Istilah Yang Ditakrifkan** 164

- ※ Syarikat berhak mengubah kandungan Buku Panduan Perniagaan ini pada bila-bila masa
- ※ Nefful (Malaysia) Sdn Bhd akan dirujuk sebagai "Syarikat" dalam Buku Panduan Perniagaan ini
- ※ 2023.01 Edisi © Nefful (Malaysia) Sdn Bhd; Semua Hak Cipta Terpelihara

信条

ネッブル株式会社

「実践は理論に先行す」

言ったことはやったことにならない

言わずにやることである。

どんな小さなことでも、それを

やり遂げて行くことは

困難なことである。

「発心は易く、継続は難し」

小さなことを積み重ねて行くことが

ほんとうに大きなことである。

「不言実行 有言実行」

そのいずれを問わない

ただやることである。



Kepercayaan Nefful

Amalan lebih penting daripada teori.

Hanya membincangkan sesuatu tanpa tidak bermakna menjayakannya.

Apa yang dilakukan oleh seseorang lebih bermakna daripada apa yang dijanjikan akan dilakukan olehnya.

Kita harus menjalankan setiap tugas dengan sempurna walaupun tugas itu merupakan tugas yang paling kecil.

Oleh itu, kita harus berusaha sedaya upaya dalam menjalankan setiap tugas.

Adalah mudah untuk mengadakan sesuatu cita-cita, tetapi melaksanakan cita-cita memang susah.

Perkara yang kecil boleh menjadi perkara penting kerana sedikit-dikit, lama-lama menjadi bukit.

Hidup adalah penuh dengan perjuangan dan kejayaan hanya dapat dicapai melalui ketekunan dan keazaman.



*Welcome to
Nepful International*

NEFFUL INTERNATIONAL MENGALU-ALUKAN ANDA!

Tahniah atas keputusan anda yang bijak untuk menyertai Nefful International dan menjadi sebahagian daripada keluarga Nefful International, yang bakal membuka jalan buat anda untuk menjalani kehidupan terindah dengan pengalaman kesihatan yang serba baharu dan menyegarkan. Kehadiran anda bakal mempertingkatkan keteguhan dan mempelbagaian organisasi; tidak kiralah latar belakang mereka, semua bakal menyedari potensi masing-masing dan saling mengejar kehidupan yang sihat, indah dan makmur. Berlandaskan kasih sayang dan tekad serta azam, kita akan sama-sama berganding bahu untuk memperluaskan perniagaan jualan langsung ini agar mencapai pengiktirafan antarabangsa dalam pasaran global.

Sejarah & Perkembangan Syarikat

Nefful Japan telah diasaskan pada tahun 1973 oleh Encik Kamijo Hisami. Syarikat memulakan perniagaannya di Shizuoka Prefecture, Jepun, sebuah tempat yang dikenali ramai kerana landskapnya yang indah dan pemandangan yang menakjubkan. Syarikat telah memperkenalkan dan menyediakan gaya hidup yang bermutu kepada pengguna dengan menghasilkan produk berkualiti tinggi melalui teknologi serat yang unik. Kemudian, satu rangkaian produk telah diperkenalkan sebagai koleksi Teviron pada tahun 1979. Setelah melalui fasa pertumbuhan dan pembangunan inovatif yang berterusan, syarikat berjaya memperkenalkan rangkaian produk baharu menerusi koleksi NEORON® pada tahun 2013.

Hari ini, perniagaan Nefful bukan sahaja bertempat di Jepun malah telah berkembang ke tempat lain di dunia.

Taiwan (1989) ▶ Amerika Syarikat (2002) ▶ Hong Kong (2005) ▶ Malaysia (2006) ▶ Singapura (2010)

Ibu pejabat Nefful International kemudian berpindah ke Singapura pada tahun 2014, yang menyelia semua operasi perniagaan serantau. Pada tahun 2020, kami merasa bangga kerana mempunyai lebih 700,000 Pengedar Bebas di seluruh dunia dan angka ini terus meningkat. Kerjasama rapat yang dijalin antara syarikat dan Pengedar Bebas kami telah membina asas yang teguh, yang membantu ramai orang menjalani kehidupan yang mengujakan, sihat dan berjaya. Di bawah kepimpinan Pengerusi kami pada masa ini, Encik Kamijo Toshiya, kami akan terus menyebarkan pengetahuan kami demi mengoptimumkan kesejahteraan dan berkongsi tenaga yang positif dengan semua, sambil kita berusaha sedaya upaya untuk mengembangkan perniagaan Nefful International di seluruh dunia.

Penjenamaan Korporat Premium

Imej jenama kami dibina berlandaskan gabungan antara produk yang bermutu tinggi, perkhidmatan yang cemerlang, reputasi yang kukuh, budaya korporat yang mantap, dan kerjasama dengan Pengedar Bebas kami. Faktor-faktor ini membentuk aspek penting yang mempertingkatkan dan memupuk imej jenama kami yang teguh pada hari ini. Kami komited untuk terus menyediakan gaya hidup dan produk yang lebih baik dan sihat buat Pengedar Bebas kami, keluarga dan sahabat handai mereka. Di Nefful International, kami percaya bahawa mutu kehidupan datangnya daripada kesederhanaan. Serat NEORON® kami yang unik mempunyai penebatan haba terbaik, kebolehtelapan kelembapan terhebat, elektrik statik negatif yang sangat kuat ion serta pelambat nyala yang luar biasa. Ciri-ciri unik ini boleh ditunen menjadi pakaian, barangan tempat tidur, barangan sokongan dan aksesori yang dapat memastikan kesejahteraan yang menyeluruh untuk anda dan keluarga anda. Nefful International bertekad untuk menyediakan kepada anda dan keluarga anda segala yang diperlukan agar berupaya menikmati kehidupan harian yang terbaik serta suatu platform untuk pertumbuhan dan pencapaian peribadi dengan falsafah perniagaan yang mantap iaitu "Kecantikan, Kesihatan, dan Aspirasi".

Perkongsian Berterusan

Di Nefful International, kami menghargai kerjasama rapat dan kepercayaan dengan Pengedar Bebas kami, yang kami anggap sebagai sebuah keluarga yang besar. Perkongsian yang berterusan ini dipupuk melalui matlamat perniagaan yang mampan. Kami sentiasa di sisi anda, untuk menyokong semua Pengedar Bebas dan membantu memastikan agar semua berupaya mencatat kemajuan yang membanggakan ke arah mengejar dan akhirnya mencapai cita-cita mereka.



Lifetime International Chief Honorary Advisor

Pada tahun 2002, Nefful International menganugerahkan pangkat [Ketua Penasihat Kehormat Antarabangsa] kepada Tsao Lung Han NET. Tsao Lung Han LICHA dan pasukannya berjaya mengekalkan kedudukan mereka sebagai pasukan penjualan terbaik dalam Syarikat selama sepuluh (10) tahun berturut-turut sehingga tahun 2006. Kejayaan mereka mustahil dihitungkan, tetapi mereka memutuskan bahawa mereka tidak akan lagi menyertai pertandingan supaya dapat memberi peluang kepada generasi seterusnya dan mendorong mereka agar mencatat pencapaian lebih tinggi untuk Syarikat.

Pada tahun 2017, Nefful International selanjutnya menganugerahkan pangkat [Ketua Penasihat Kehormat Antarabangsa Sepanjang Hayat] kepada Encik Tsao Lung Han sebagai cara untuk meraikan pencapaian sepanjang hayatnya di Nefful International.

Reka bentuk bagi pin Ketua Penasihat Kehormat Antarabangsa Sepanjang Hayat menggunakan latar yang hitam yang menandakan penghormatan Syarikat untuknya dan gelaran [LICHEA] dengan nama [NEFFUL INTERNATIONAL] diserlahkan dengan warna emas berkontras. Rekaan berbentuk bintang menandakan perkongsian erat yang dijalin antara Ketua Penasihat Kehormat Antarabangsa Sepanjang Hayat dan Nefful International, yang mewujudkan pengembangan tanpa sempadan di pasaran dunia, menyebarkan kesihatan, kekayaan dan kecantikan di peringkat global. Justeru, gelaran Ketua Penasihat Kehormat Antarabangsa Sepanjang Hayat menggambarkan penghormatan tertinggi yang dapat dicapai oleh seseorang Pengedar Bebas di Nefful International. Tidak ubah seperti kristal pada pin tersebut, LICHA akan sentiasa bersinar dan menerangi insan di sekelilingnya.



Honorary Advisor

Dalam kalangan semua Pengedar Bebas di Nefful International, hanya lima individu cemerlang telah dianugerahkan gelaran [Penasihat Kehormat]. Lima pemimpin yang ulung ini telah diberikan anugerah ini berikutan pencapaian mereka yang tiada tolok bandingan dan sumbangan yang membanggakan kepada Syarikat selama ini.

Reka bentuk latar bulat berwarna hitam melambangkan inspirasi yang dicetuskan oleh lima Penasihat Kehormat ini kepada Syarikat dan rakan Pengedar Bebas mereka. Tidak ubah seperti putaran kehidupan, pin yang berbentuk bulat merangkum pengaruh dan pencapaian menyeluruh oleh lima Penasihat Kehormat ini, yang menyerlahkan bahawa azam mereka untuk berjaya memang tiada hadnya. Kristal yang diletakkan pada bahagian tepi yang berwarna keemasan seolah-olah bintang yang bersinar paling gemerlapan di langit, melambangkan cahaya harapan yang dirangkum oleh Penasihat Kehormat ini untuk memimpin rakan Pengedar Bebas di seluruh dunia agar membina perniagaan tanpa sempadan dan mencipta masa hadapan yang berjaya.

*Gelaran pin di atas bukan sebahagian daripada Sistem Pampasan, dan individu diberikan anugerah ini sebagai penghormatan kerana pencapaian mereka yang membanggakan dan sumbangan mereka yang cemerlang kepada Syarikat.



Nefful Executive Top Leader

Kelayakan untuk mencapai kedudukan [Pemimpin Tertinggi Eksekutif Nefful], seseorang Pengurus Besar Kawasan hendaklah mencapai jumlah kumpulan tahunan sebanyak 12,068,965. Setelah memenuhi keperluan ini, Pengurus Besar Kawasan akan dianugerahkan gelaran pin NET pada bulan Januari tahun seterusnya. Untuk mengekalkan pangkat pin ini, kelayakan kewangan ini hendaklah dipenuhi oleh Pemimpin Tertinggi Eksekutif Nefful setiap tahun. Justeru, tugas ini bukanlah sesuatu yang mudah tetapi pastinya mendatangkan kepuasan.

Latar hitam bersinar pada pin menandakan keanggunan dan prestij pada pangkat Pemimpin Tertinggi Eksekutif Nefful manakala perkataan [NET] yang berwarna keemasan menyerlahkan penghormatan dan gaya. Kristal yang diletakkan pada pin dan bahagian tepi yang menonjol pada bintang lima bucu melambangkan keupayaan pemimpin yang istimewa ini untuk menyebarkan kesihatan dan kasih sayang kepada Pendedar Bebas di seluruh dunia. Reka bentuk ini seterusnya menggambarkan kepimpinan yang membanggakan oleh Pemimpin Tertinggi Eksekutif Nefful dalam membimbing rakan Pendedar Bebas agar mencapai matlamat dan impian mereka.



Consecutive Achievements Award

Penerimaan anugerah pencapaian tahunan adalah matlamat yang cuba dipenuhi oleh pemimpin cemerlang Nefful International. Bukan mudah untuk mencapai kelayakan ini, justeru kejayaan hingga dapat mencapainya tahun demi tahun pastinya menakjubkan.

Pin Anugerah Pencapaian Berturut-turut direka bentuk untuk mengiktiraf usaha berterusan yang digembleng dan tekad oleh Pendedar Bebas kami di dalam Syarikat selama ini. Dari tahun kelima berturut-turut selepas menerima anugerah pencapaian tahunan, Pendedar Bebas akan layak menerima pin yang mengagumkan ini. Latar yang keemasan menyerlahkan kristal yang berkilauan pada hujung bucu bintang hitam. Bersama-sama dengan rangka yang bulat, reka bentuk ini melambangkan sifat anugerah yang dimenangi berturut-turut oleh pemimpin yang unggul selama bertahun-tahun, dan menonjolkan perpaduan dan keakraban dalam setiap satu pasukan kami di Nefful International serta masa hadapan pasukan kami yang cerah.



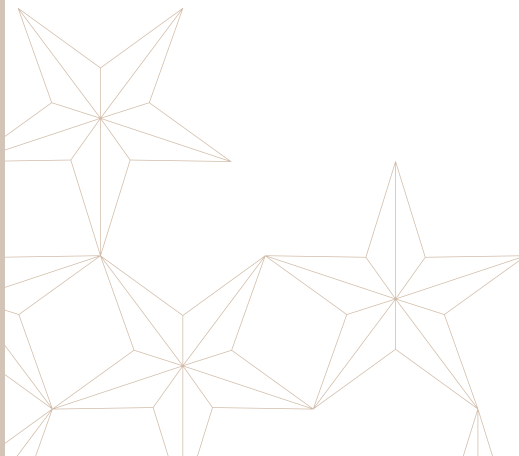
Area General Manager

Kelayakan untuk mencapai pangkat menjadi [Pengurus Besar Kawasan] di Nefful International, seseorang Pendedar Bebas hendaklah terlebih dahulu menghasilkan 5 Pengurus Kawasan bawahan langsung sebelum memenuhi keperluan kedua iaitu mencapai jumlah kumpulan sebanyak 724,140 dalam bulan kenaikan pangkat. Pangkat Pengurus Besar Kawasan menandakan peristiwa yang penting sepanjang tempoh kejayaan perniagaannya di Nefful International, yang juga adalah matlamat pertama yang dikejar oleh setiap Pendedar Bebas yang cemerlang di Nefful International.

Reka bentuk Pin Pengurus Besar Kawasan menggabungkan warna keemasan pada logo Nefful International dan bintang lima bucu, yang melambangkan lima Pengurus Kawasan yang diketuai oleh Pengurus Besar Kawasan serta harapan agar pasukan Pengurus Besar Kawasan akan membimbing lebih ramai rakan Pendedar Bebas ke arah mencapai matlamat mereka.



CHAPTER ONE





Kelayakan untuk Menjadi **Pengedar Bebas /** **Organisasi Jualan Langsung**

Bab 1

Kelayakan untuk Menjadi Pegeddar Bebas / Organisasi Jualan Langsung

1.1 Menjadi Pegeddar Bebas

1.1.1 Permohonan untuk Menjadi Pegeddar Bebas

- Mesti warganegara Malaysia atau pemastautin tetap Malaysia atau warga asing yang memiliki pasport yang sah.
- Mesti mempunyai kapasiti undang-undang; pemohon yang berumur lebih 18 tahun.
- Bukan pekerja mana-mana syarikat jualan langsung pada masa permohonan untuk pegedaran atau sepanjang tempoh mereka menjadi Pegeddar Bebas.
- Dokumen yang diperlukan untuk permohonan sebagai Pegeddar Bebas:-
 - 1) Warganegara Malaysia: salinan kad pengenalan Malaysia yang sah (MyKad).
 - 2) Pemastautin tetap yang menetap di Malaysia: salinan MyPR.
 - 3) Warga asing yang tidak menetap di Malaysia: salinan pasport yang sah.
- Jika Pegeddar Bebas memohon untuk mengendalikan perniagaan melalui entiti perniagaan, entiti perniagaan tersebut hendaklah berdaftar dengan sah. Wakil-wakil entiti perniagaan tersebut juga hendaklah memenuhi keperluan yang dibentangkan dalam kategori 1 dan/atau 2 di atas.

1.1.2 Kelayakan untuk Menjadi Pegeddar Bebas

- Pemohon individu hendaklah melaksanakan semua langkah berikut untuk permohonan:
 - 1) Menyempurnakan dan menyerahkan sesalinan "Perjanjian Pegedaran Bebas" kepada Syarikat.
 - 2) Untuk menyertai perniagaan antarabangsa Nefful International, menyempurnakan dan menyerahkan "Perjanjian Penajaan Antarabangsa" kepada Syarikat.
 - 3) Membeli Kit Pegeddar untuk mendapatkan pengetahuan asas dan kelayakan bagi produk negara yang turut serta untuk dijual secara langsung.
- Di samping mematuhi keperluan di atas, pemohon entiti perniagaan hendaklah menyerahkan maklumat pendaftaran perniagaan, nombor rujukan fail cukai pendapatan maklumat asas mengenai wakil entiti perniagaan, dan surat pemberikuasaan bagi wakil yang dilantik untuk mengurus semua hal-hal berkaitan dengan hak pegedaran, yang akan disemak oleh Syarikat apabila memutuskan sama ada untuk menerima wakil tersebut.
- Pemohon boleh membeli Kit Pegeddar secara terus daripada Syarikat atau Penajanya. Pembelian Kit Pegeddar tidak akan diambil kira dalam jumlah jualan bagi tujuan pembayaran komisyen. Pembelian produk lain bukan merupakan kriteria yang wajib untuk pemohon menjadi Pegeddar Bebas.

1.1.3 Kelayakan untuk Menjadi Pegeddar Bebas Antarabangsa

- Pemohon hendaklah terlebih dahulu memilih negara sertaan Nefful International untuk permohonan, dan selepas atau pada masa permohonan, hendaklah menyempurnakan dan menyerahkan "Perjanjian Penajaan Antarabangsa", bersama-sama dengan sesalinan pasport sah pemohon. Syarikat berhak untuk menerima ataupun menolak permohonan tersebut.

1.1.4 Penajaan Antarabangsa

- Selepas mendapatkan kelayakan Penajaan Antarabangsa, Pegeddar Bebas berhak untuk menjual produk dan menyediakan perkhidmatan selepas jualan serta menaja ahli-ahli baharu dalam pasaran yang dibenarkan di luar Malaysia.
- Pegeddar Bebas memahami dan bersetuju untuk mematuhi semua undang-undang dan peruntukan yang berkenaan dalam pasaran yang dibenarkan di luar Malaysia di mana dia menjual produk dan menyediakan perkhidmatan selepas jualan dan/atau menaja ahli-ahli baharu. Jika berlaku pelanggaran sebarang undang-undang dan peruntukan yang berkenaan dalam pasaran yang dibenarkan, Pegeddar Bebas akan dianggap melanggar terma-terma dan syarat-syarat dalam Buku Panduan Perniagaan ini, dan Syarikat boleh mengambil tindakan yang sesuai selaras dengan peruntukan Buku Panduan Perniagaan ini.

1.1.5 Mengisi dan Menyempurnakan Perjanjian Pegeddaran Bebas

- Pemohon hendaklah mengambil maklum tentang perkara berikut apabila menyempurnakan Perjanjian Pegeddaran Bebas:
 - 1) Semua maklumat hendaklah diisi dengan kemas dan jelas. Nama dalam Bahasa Inggeris dan Bahasa Cina hendaklah dinyatakan menurut MyKad, MyPR atau pasport. Warga asing tanpa nama dalam Bahasa Cina hanya perlu mengisi nama dalam Bahasa Inggeris menurut pasport.
 - 2) Lampirkan salinan MyKad, MyPR terkini atau pasport yang sah.
 - 3) Tarikh permulaan pegeddaran adalah berdasarkan tarikh penerimaan oleh Syarikat.
 - 4) Penaja seperti yang dinyatakan dalam “Perjanjian Pegeddar Bebas” tidak boleh diubah selepas pendaftaran selesai.
 - 5) Nombor pegeddaran bebas yang dikeluarkan di bawah “Perjanjian Pegeddar Bebas” dijana secara automatik oleh sistem. Pemilihan nombor pegeddaran tidak dibenarkan.

1.1.6 Penerimaan untuk Menjadi Pegeddar Bebas

- Syarikat berhak dan mempunyai budi bicara tunggal untuk menerima atau menolak permohonan. Pemohon hanya akan menjadi Pegeddar Bebas setelah Syarikat menguatkuasakan “Perjanjian Pegeddar Bebas”.

1.2 Penukaran untuk Mengendalikan Pegeddaran melalui Entiti Perniagaan

1.2.1 Penyerahan Permohonan

- Jika anda ingin menukar status pegeddaran anda daripada Pegeddar Bebas individu kepada entiti perniagaan, anda hendaklah menyerahkan “Borang Permohonan Individu/Entiti Perniagaan” bersama-sama dengan dokumen sokongan yang disenaraikan dalam Perenggan 2 Seksyen 1.1.2 kepada Syarikat. Pegeddaran anda akan ditukar selepas Syarikat telah menyemak dan menerima dokumen yang berkenaan dan kelayakan wakil.
- Apabila Pegeddar Bebas menyerahkan “Borang Permohonan Individu/Entiti Perniagaan”, Pegeddar Bebas mestilah seorang warganegara atau pemastautin tetap Malaysia dan berhak menjalankan perniagaan dengan sah dalam pasaran yang dibenarkan dan hendaklah memberikan dokumen sokongan yang relevan kepada Syarikat untuk semakan. Jika dokumen sokongan yang relevan tidak diberikan, Syarikat berhak menolak permohonan tersebut.
- Pegeddar Bebas hendaklah memahami bahawa menjadi ahli sebuah entiti perniagaan tidak bererti bahawa dia diberikan hak yang sah untuk mengendalikan perniagaan.
- Semua pembayaran komisyen dan manfaat lain yang bukan dalam bentuk wang akan diberikan oleh Syarikat kepada entiti perniagaan. Jika entiti perniagaan gagal membahagikan atau membuat pembayaran sebahagian atau pembayaran penuh bagi komisyen yang diterima kepada ahli-ahli entiti perniagaan, atau membuat pembahagian atau pembayaran yang tidak tepat, Syarikat tidak akan bertanggungjawab dalam hal ini.

Jika entiti perniagaan terdiri daripada beberapa orang ahli, seorang ahli hendaklah dinamakan sebagai wakil entiti perniagaan dan memberikan maklumat asas mengenai wakil dan surat pemberikuasaan bagi wakil yang dilantik untuk menguruskan semua hal berkaitan dengan hak pegeddaran hendaklah diserahkan kepada Syarikat untuk semakan kelayakan. Wakil tersebut hanya boleh mewakili entiti perniagaan bagi semua hal berkaitan dengan pegeddaran selepas Syarikat selesai membuat semakan dan telah menerimanya.
- Jika wakil entiti perniagaan meninggal dunia, seorang wakil lain hendaklah dilantik, dan dokumen hendaklah diserahkan selaras dengan perenggan-perenggan sebelum ini untuk disemak oleh Syarikat. Begitu juga, jika wakil entiti perniagaan digantikan, sebelum penggantian, dokumen hendaklah diserahkan kepada Syarikat selaras dengan perenggan sebelum ini untuk disemak oleh Syarikat. Wakil hanya boleh digantikan selepas Syarikat selesai menyemak dan telah menerimanya.
- Ahli-ahli entiti perniagaan, kecuali wakil yang diterima, tidak boleh menjalankan perniagaan jualan langsung dalam nama entiti perniagaan atau namanya sendiri; jika ini berlaku, entiti perniagaan akan dianggap melanggar peruntukan dalam Buku Panduan Perniagaan, dan Syarikat berhak mengambil tindakan tatatertib terhadap entiti perniagaan selaras dengan peruntukan Seksyen 4.7.
- Sebelum entiti perniagaan dibubarkan, wakil entiti perniagaan boleh menyerahkan “Borang Permohonan Individu/Entiti Perniagaan” kepada Syarikat. Status pegeddaran akan diubah selepas Syarikat selesai menjalankan semakan. Pegeddaran di bawah entiti perniagaan tidak lagi sah apabila entiti perniagaan dibubarkan.

1.2.2 Keperluan Dari Segi Dokumen bagi Penukaran untuk Mengendalikan Pegedaran melalui Entiti Perniagaan

- Dokumen berikut diperlukan bagi permohonan penukaran status pegedaran daripada Pegedar Bebas individu kepada entiti perniagaan:
 - 1) Pemohon hendaklah merupakan wakil entiti perniagaan.
 - 2) Lengkapkan dan serahkan "Borang Permohonan Individu/Entiti Perniagaan", wakil entiti perniagaan hendaklah menandatangani sendiri dan menurunkan chop syarikat.
 - 3) Salinan perakuan pemerbadanan atau pendaftaran perniagaan; perlembagaan dan nombor pendaftaran perniagaan.
 - 4) Salinan profil perniagaan SSM terkini ;
 - 5) Salinan buku akaun bank atau penyata bank entiti perniagaan;
 - 6) Salinan MyKad atau MyPR wakil;
 - 7) Surat pemberikuasaan bagi wakil yang dilantik untuk menguruskan semua hal berkaitan dengan hak pegedaran.
 - 8) Kategori perniagaan yang dinyatakan pada perakuan pemerbadanan, yang hendaklah selaras dengan kategori perniagaan Nefful Malaysia yang dibentangkan seperti berikut:
 - 47991 Jualan runcit sebarang jenis produk melalui jualan langsung atau jurujual dari rumah ke rumah;
 - Pakaian;
 - Makanan Tambahan Kesihatan;
 - Produk Penjagaan Kulit;
 - Produk Isi Rumah.

1.3 Pegedaran Bersama Pasangan

- Seorang suami dan isteri boleh memohon Pegedaran Bersama Pasangan untuk menguruskan akaun pegedaran secara bersama-sama dengan melantik salah seorang sebagai wakil utama dan seorang lagi sebagai wakil tambahan. Pegedaran Bersama Pasangan hanya tersedia kepada pasangan dalam organisasi yang sama.
- Apabila seorang suami dan isteri memohon Pegedaran Bersama Pasangan, mereka hendaklah menyerahkan "Borang Permohonan Pegedaran Bersama Pasangan" kepada Syarikat. Pegedaran Bersama Pasangan hanya akan mula berkuat kuasa setelah Syarikat menyemak dan menerima permohonan.
- Suami dan isteri boleh menyertai keahlian apabila memohon Pegedaran Bersama Pasangan. Salah seorang daripada mereka hendaklah menyertai sebagai Pegedar Bebas dengan menyerahkan "Perjanjian Pegedaran Bebas" kepada Syarikat dan membeli Kit Pegedar, dan pada masa yang sama, menyerahkan "Borang Permohonan Pegedaran Bersama Pasangan", yang melantik salah seorang daripada mereka sebagai wakil utama dan seorang lagi sebagai wakil tambahan. Permohonan untuk Pegedaran Bebas dan Pegedaran Bersama Pasangan hanya akan berkuat kuasa selepas Syarikat menyemak dan menerima permohonan.
- Wakil tambahan mestilah seorang warganegara atau pemastautin tetap di pasaran yang dibenarkan di mana wakil utama menyerahkan "Perjanjian Pegedaran Bebas"; mereka hendaklah mempunyai hak untuk mengendalikan perniagaan dengan sah dan dapat menyediakan dokumen sokongan yang relevan kepada Syarikat.
- Wakil utama boleh mewakili Pegedaran Bersama Pasangan untuk menguruskan semua hal berkaitan dengan pegedaran.
- Wakil utama dan wakil tambahan bertanggungjawab secara bersama bagi tindakan dan ketinggalan Pegedaran Bersama Pasangan. Syarikat berhak mengambil tindakan tatatertib terhadap pegedaran jika wakil utama dan wakil tambahan didapati melanggar terma-terma dalam Buku Panduan Perniagaan ini.
- Semua komisyen akan dibayar kepada akaun bank bersama Pegedaran Bersama Pasangan. Manfaat lain yang bukan dalam bentuk wang (termasuk bonus dan insentif yang diperolehi melalui usaha wakil tambahan) yang berbangkit atau berpunca daripada Pegedaran Bersama Pasangan akan dibayar secara terus kepada wakil utama. Wakil tambahan tidak boleh mempertanggungjawabkan Syarikat dan tidak boleh membuat sebarang tuntutan terhadap Syarikat sekiranya wakil tambahan tidak menerima komisyen di atas dan manfaat lain yang bukan dalam bentuk wang daripada wakil utama.
- Jika berlaku perceraian, pegedaran akan dipindahkan dan diserahkan hak kepada wakil utama. Jika mana-mana pihak meninggal dunia, pegedarannya akan dipindahkan dan diserahkan hak kepada pihak satu lagi.
- Pegedaran Bersama Pasangan hanya boleh dipohon sekali. Apabila suami dan isteri memilih untuk menggabungkan pegedaran, Pegedaran Bersama Pasangan tidak boleh ditukar kepada pegedaran individu pada masa hadapan.

1.4 Pewarisan Pegedaran

- Hak pegedaran kepunyaan Pegeddar Bebas hanya boleh diwarisi/dipindahkan jika Pegeddar Bebas adalah Pengurus Besar Kawasan. Jika Pegeddar Bebas bukan Pengurus Besar Kawasan, hak pegedarannya akan tamat setelah dia meninggal dunia. Jika Pegeddar Bebas adalah Pengurus Besar Kawasan, waris sahnya atau wasi (selepas ini dirujuk secara kolektif sebagai "Pengganti") hendaklah memaklumkan Syarikat secara bertulis dalam masa enam (6) bulan dari tarikh kematian Pegeddar Bebas dan memberikan sijil kematian, bersama dengan Grant of Probate atau Surat Kuasa Mentadbir dan/atau sebarang dokumen lain yang relevan untuk permohonan pewarisan. Setelah Syarikat menyemak dan meluluskan maklumat yang relevan dan kelayakan Pegganti, semua hak undang-undang kepunyaan Pegeddar Bebas yang telah meninggal dunia akan diserahkan hak kepada Pegganti.
- Jika terdapat beberapa orang pengganti, salah seorang daripadanya hendaklah dilantik dalam masa enam (6) bulan selepas kematian Pegeddar Bebas, dan memberikan maklumat asas mengenai orang yang dilantik, kebenaran bertulis daripada pengganti lain atau waris sah atau pihak lain yang dilantik dan disahkan dan dokumen yang disebut sebelum ini kepada Syarikat untuk semakan. Setelah Syarikat menyemak dan meluluskannya, semua hak undang-undang kepunyaan Pegeddar Bebas akan dipindahkan kepada orang yang dilantik.
- Jika Pegganti-pegganti gagal menamakan orang yang dilantik atau menyerahkan dokumen yang diperlukan dalam masa enam (6) bulan dari tarikh kematian Pegeddar Bebas, Syarikat berhak menolak permohonan penggantian dan semua hak pegedaran akan ditamatkan dengan serta-merta.
- Pegganti tidak boleh menjadi pegeddar syarikat lain kecuali Nefful International. Jika, pada masa yang berkenaan, Pegganti adalah Pegeddar Bebas Nefful International, setelah Syarikat menyemak dan meluluskan permohonan penggantian, Pegganti akan dianggap menyerahkan hak pegedarannya sebelum itu. Jika Pegganti bukan Pegeddar Bebas Nefful International, Pegganti hendaklah memohon untuk menjadi Pegeddar Bebas selaras dengan Seksyen 1.1.

1.5 Pemindahan Pegedaran

- Pegeddar Bebas hendaklah merupakan Pengurus Kawasan atau memegang kedudukan lebih tinggi sebelum dia boleh membuat permohonan kepada Syarikat untuk pemindahan hak pegedaran. Sebelum Syarikat menyemak dan meluluskan permohonan, penerima pindahan tidak akan dianggap menerima hak pegedaran; setelah Syarikat menyemak atau meluluskan permohonan, semua hak dan kewajipan undang-undang pemindah akan ditamatkan secara automatik.
- Jika Syarikat berpendapat bahawa pemindahan adalah menipu atau menyalahi undang-undang atau melanggar Buku Panduan Perniagaan ini dan sebarang undang-undang yang berkuat kuasa, Syarikat berhak menolak permohonan pemindahan.
- Jika Pegeddar Bebas dikenakan perintah penguatkuasaan mahkamah, perintah eksekutif daripada pihak berkuasa yang kompeten atau injunksi, apabila Syarikat dimaklumkan dan semasa permohonan untuk pemindahan hak pegedaran, Syarikat tidak akan meluluskan permohonan tersebut jika permohonan tersebut menjejaskan hak pihak ketiga.

1.6 Pembatalan Perjanjian /Penamatan Perjanjian

- 1) Seorang Pegeddar Bebas boleh, dalam masa empat belas (14) hari bekerja dari tarikh perjanjian, membatalkan atau menamatkan perjanjian dengan menyerahkan Borang Penamatan kepada Syarikat.
- 2) Syarikat hendaklah menerima permohonan Pegeddar Bebas supaya produk dikembalikan, dalam masa empat belas (14) hari selepas perjanjian dibatalkan atau ditamatkan dengan berkesan. Syarikat boleh memungut produk yang dikembalikan atau Pegeddar Bebas boleh dengan sendiri mengembalikan produk kepada Syarikat, dan Syarikat hendaklah memulangkan harga pembelian penuh produk tertakluk kepada sebarang potongan oleh Syarikat semua komisyen atau manfaat yang bukan dalam bentuk wang yang dibayar kepada Pegeddar Bebas berkaitan dengan produk yang dikembalikan. Jika produk yang dikembalikan perlu dipungut oleh Syarikat, Syarikat juga berhak membuat potongan untuk sebarang perbelanjaan perjalanan atau pengendalian yang ditanggung.
- 3) Dalam masa empat belas (14) hari dari tarikh penamatan perjanjian, atas permohonan kepada Syarikat untuk mengembalikan produk dan kecuali produk yang berada dalam milikan Pegeddar Bebas selama lebih daripada enam (6) bulan dari tarikh pembelian, Syarikat akan membeli produk yang dikembalikan daripada Pegeddar Bebas pada 90% daripada nilai produk, tertakluk kepada sebarang potongan oleh Syarikat untuk komisyen atau manfaat yang bukan dalam bentuk wang yang dibayar kepada Pegeddar Bebas dan jika produk yang dikembalikan perlu dipungut oleh Syarikat, Syarikat juga berhak membuat potongan untuk sebarang perbelanjaan perjalanan atau pengendalian yang ditanggung.

- 4) Jika penamatan perjanjian atau pengembalian produk oleh Pegeddar Bebas menjejaskan kenaikan kedudukan Pegeddar Bebas atau Penajanya, kelayakan mereka atau manfaat lain mereka yang bukan dalam bentuk wang, Syarikat berhak menamatkan atau menolak atau membatalkan kelayakan atau hak Pegeddar Bebas dan Penajanya untuk mendapatkan komisyen atau manfaat yang bukan dalam bentuk wang. Dalam hal ini, Pegeddar Bebas dan Penajanya bertanggungjawab memulangkan semua komisyen atau manfaat yang bukan dalam bentuk wang yang berlebihan kepada Syarikat, dan jika mereka telah dinaikkan kedudukan, mereka akan dikembalikan kepada gelaran pin sebelum itu dan jika faktor kenaikan kedudukan asal dihapuskan dan tidak dapat dikekalkan, Pegeddar Bebas dan Penajanya akan secara automatik dikembalikan kepada gelaran pin sebelum itu yang berkuat kuasa dari hari pertama pada bulan berikutnya sebelum tarikh penamatan yang berkuat kuasa.
- 5) Sekiranya Pegeddar Bebas melanggar Buku Panduan Perniagaan ini yang menyebabkan pembatalan atau penamatan perjanjian, kecuali dengan kelulusan Syarikat, Syarikat tidak akan menerima sebarang produk yang dikembalikan; apabila Pegeddar Bebas mengembalikan produk kepada Syarikat dengan kelulusan Syarikat, produk yang dikembalikan adalah tertakluk kepada prosedur dalam Buku Panduan Perniagaan ini dan Pertukaran Produk Tidak Cacat. Walau bagaimanapun, produk tidak boleh dikembalikan selepas enam (6) bulan dari tarikh pungutan (tarikh invoice) atau selepas produk telah ditarik balik ('off the shelf'). Jika Pegeddar Bebas ingin memohon semula selepas pembatalan atau penamatan perjanjian, Pegeddar Bebas tersebut hendaklah mematuhi peraturan berikut; Pegeddar Bebas hanya boleh memohon selepas enam (6) bulan dari tarikh pembatalan atau penamatan perjanjian, dan akan ditarafkan sebagai Perunding dan dia hendaklah menyerahkan semula Borang Permohonan (bersama-sama dengan sesalinan kad pengenalan, depan dan belakang dan buku akaun), dan membeli Kit Pegeddar. Sesiapa jua yang melanggar Bab 2 dan 4 Buku Panduan Perniagaan yang mengakibatkan penamatan tidak berhak untuk memohon semula.

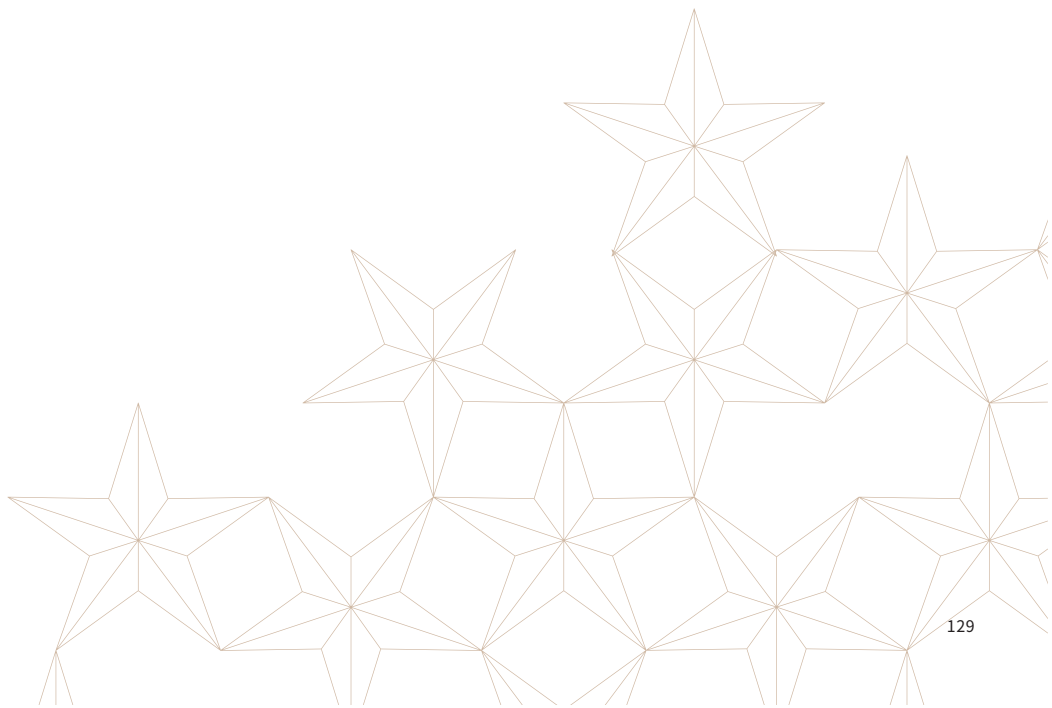
1.7 Memohon Semula dan Mengembalikan Semula Pegedaran

1.7.1 Memohon Semula Pegedaran

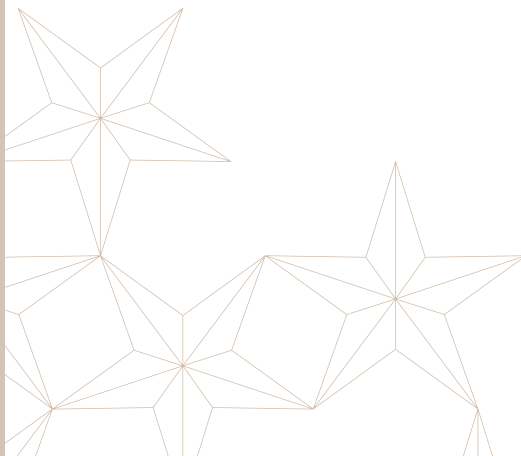
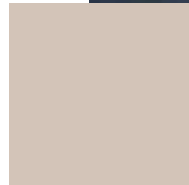
- Apabila perjanjian dengan Syarikat dibatalkan atau ditamatkan, Pegeddar Bebas boleh memohon semula untuk pegedaran, berdasarkan peraturan berikut:
 - Enam (6) bulan selepas pembatalan atau penamatan perjanjian (tarikh kuat kuasa penamatan), Pegeddar Bebas berhak memohon semula untuk pegedaran; kecuali mereka yang disingkirkan disebabkan pelanggaran Bab 2 dan 4 Buku Panduan Perniagaan ini, pengembalian barangan, terlibat dalam urus niaga yang menyalahi undang-undang, terlibat dalam membuat maklumat palsu atau menipu, tidak berhak memohon semula sebagai Pegeddar Bebas.
 - Dari segi gelaran pin, dia akan bermula semula sebagai Perunding.
 - Dia hendaklah menyerahkan semula Perjanjian Pegedaran Bebas (bersama-sama dengan sesalinan kad pengenalan dan buku akaun atau penyata akaun) dengan pembelian Kit Pegeddar.

1.7.2 Mengembalikan Semula Pegedaran

- Bagi Pegeddar Bebas yang digantung sebelum tahun 2014, dia dikehendaki memohon semula agar dikembalikan semula sebagai Pegeddar Bebas agar dapat menikmati hak Pegeddar Bebas. Dia hendaklah menyerahkan Permohonan Pengembalian Semula Pegeddar dan membeli produk di bawah pegedarannya dengan nilai RM250 dan ke atas atau membayar fi operasi sistem sebanyak RM50.

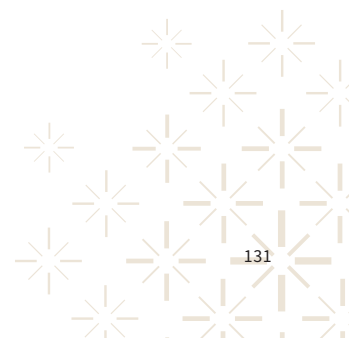


CHAPTER TWO





Prinsip Perniagaan Jualan Langsung



BAB 2

Prinsip Perniagaan Jualan Langsung

2.1 Etika Perniagaan

2.1.1 Tatacara Kelakuan Persatuan Jualan Langsung

- Syarikat adalah ahli Persatuan Jualan Langsung Malaysia dan mematuhi Tatacara kelakuan Persatuan Jualan Langsung Malaysia. Di samping peruntukan dalam bab ini, Pengedar Bebas juga hendaklah mematuhi peruntukan Tatakelakuan Persatuan Jualan Langsung Malaysia. Tatakelakuan oleh Persatuan Jualan Langsung Malaysia boleh didapati di <https://dsam.org.my>

2.1.2 Matlamat Perniagaan

- Matlamat perniagaan utama Pengedar Bebas dan Syarikat adalah untuk menjual produk bermutu tinggi kepada pelanggan dan sebagai sebahagian daripada proses perniagaan, Pengedar Bebas boleh menubuhkan organisasi jualan langsungnya dengan menaja Pengedar Bebas lain. Walau bagaimanapun, penajaan kepada Pengedar Bebas lain bukan matlamat utama Pengedar Bebas. Sebaliknya, matlamat perniagaan utama Pengedar Bebas adalah untuk menjual produk kepada bakal pelanggan melalui organisasi jualan langsung.

2.1.3 Peraturan Etika Pengedar Bebas

- Pengedar Bebas hendaklah menguruskan pengedarannya dalam cara yang beretika, profesional dan bersopan-santun. Dalam erti kata lain, Pengedar Bebas hendaklah mematuhi peraturan berikut:-
 - 1) Pengedar Bebas hendaklah mematuhi terma-terma dan syarat-syarat perjanjian dan semua undang-undang yang berkuat kuasa.
 - 2) Pengedar Bebas hendaklah menjalankan penjualan melalui pengedaran dalam telus yang jujur.
 - 3) Anda hendaklah memaklumkan bakal pelanggan anda atau Pengedar Bebas lain tentang identiti anda, sebab anda menghubungi mereka dan produk yang dipromosi oleh anda, dan bahawa anda terlibat dalam jualan langsung dan tidak boleh menggunakan cara ini untuk menggaji orang lain atau menyamakan diri anda melalui sebarang cara lain.
 - 4) Pengedar Bebas tidak boleh membuat representasi yang palsu, dibesar-besarkan atau tidak wajar atau jaminan yang palsu kepada orang lain tentang pendapatan yang mungkin diperolehi daripada pelan ganjaran Syarikat, atau apabila mempromosi manfaat produk Syarikat, atau apabila mempromosi produk dan perkhidmatan Syarikat melalui testimonial yang berjaya atau apabila mempromosi produk dan perkhidmatan Syarikat atau apabila memperkenalkan orang lain untuk turut serta dalam Syarikat.
 - 5) Pengedar Bebas tidak boleh memaksa atau sebaliknya mendorong Pengedar Bebas lain atau bakal pelanggan untuk mengendalikan perniagaan, menyebabkan mereka berhutang, termasuk tetapi tidak terhad kepada memaksa atau mendorong mereka supaya membeli jumlah yang lebih daripada jumlah yang munasabah dari segi penggunaan, penjualan, produk sokongan perniagaan atau perkhidmatan sampingan.
 - 6) Pengedar Bebas hendaklah menerangkan dengan jelas kepada bakal pelanggan dan Pengedar Bebas lain tentang peraturan/keperluan bagi pengembalian produk, pertukaran produk yang tidak cacat, skop jaminan untuk produk.
 - 7) Pengedar Bebas tidak boleh memperdaya bakal pelanggan bahawa bakal pelanggan hanya boleh menjadi Pengedar Bebas setelah membeli produk Syarikat. Pengedar Bebas hendaklah memaklumkan bakal pelanggan bahawa mereka boleh menjadi Pengedar Bebas dengan menyempurnakan "Perjanjian Pengedaran Bebas" dan jika mereka ingin membeli sebarang produk, mereka boleh berbuat demikian secara sukarela.
 - 8) Apabila mempromosi perniagaan atau produk Syarikat, Pengedar Bebas tidak boleh melakukan tindakan berikut:-
 - (1) Tindakan yang menyebabkan atau kemungkinan akan menyebabkan orang lain merasa tidak senang, resah atau jengkel.
 - (2) Tindakan yang merosakkan atau kemungkinan akan merosakkan jenama, imej atau reputasi perniagaan Syarikat.
 - (3) Tindakan yang menyebabkan atau kemungkinan akan menyebabkan orang ramai mempunyai tanggapan yang buruk tentang Syarikat.

2.1.4 Menahan Diri daripada Memfitnah

- Pengedar Bebas tidak boleh membuat sebarang perbandingan, dakwaan, kenyataan atau representasi yang memperdaya, tidak adil, tidak tepat atau memfitnah tentang:
 - 1) Syarikat atau pekerja Syarikat.
 - 2) Produk atau aktiviti perniagaan Syarikat.
 - 3) Orang lain (termasuk dalam dan antara organisasi).
 - 4) Syarikat lain (termasuk pesaing).
 - 5) Produk, perkhidmatan atau aktiviti perniagaan syarikat lain.

2.1.5 Menahan Diri daripada Mengganggu

- Pengedar Bebas tidak boleh bertindak dalam cara yang diperhitungkan untuk mengganggu, menakut-nakutkan, mengancam dan menghina orang lain. Apa-apa gangguan, tidak kira jenisnya, tidak akan ditoleransi, termasuk tetapi tidak terhad kepada: bangsa, agama, penderaan fizikal dan lisan, atau mendorong, menggalakkan atau menyebabkan Pengedar Bebas lain, pekerja Syarikat atau pelanggan melibatkan diri dalam sebarang perhubungan bertulis, lisan, digital atau fizikal yang tidak wajar atau tidak menyenangkan, serangan seksual, gangguan seksual atau tingkah laku fizikal, lisan atau visual lain yang bersifat seksual dengan Pengedar Bebas lain, pekerja Syarikat atau pelanggan.

2.1.6 Menahan Diri daripada Berhubung dengan Pengeluar

- Pengedar Bebas tidak boleh berhubung secara langsung atau tidak langsung dengan pengeluar atau pembekal Syarikat.

2.1.7 Melindungi Reputasi Syarikat

- Kelakuan Pengedar Bebas, termasuk kelakuan yang tidak jatuh ke dalam skop pengedaran atau tiada kaitan dengan pengedaran tidak boleh menjejaskan atau merosakkan reputasi Syarikat atau perniagaan atau reputasi Pengedar Bebas lain. Syarikat berhak menentukan, menurut budi bicara tunggalnya, sama ada kelakuan sedemikian adalah memudaratkan dan boleh mengambil tindakan terhadap Pengedar Bebas selaras dengan peruntukan Buku Panduan Perniagaan ini.

2.1.8 Hak untuk Menentusahkan Maklumat

- Sebagai satu keperluan untuk menjadi Pengedar Bebas, Pengedar Bebas bersetuju bahawa Syarikat berhak menentusahkan sebarang rekod berkaitan dengan aktiviti perniagaan Pengedar Bebas untuk memastikan sama ada Pengedar Bebas mematuhi Buku Panduan Perniagaan ini, dan jika perlu, Pengedar Bebas hendaklah dengan serta-merta menyediakan rekod yang lengkap dan benar mengenai sebarang maklumat kepada Syarikat.

2.2 Kontraktor Bebas

2.2.1 Kontraktor Bebas

- Pengedar Bebas adalah kontraktor bebas dan tidak akan dalam apa cara jua ditafsirkan atau membuat representasi kepada orang ramai bahawa dia adalah ejen, kontraktor, pekerja, eksekutif, rakan niaga, sekutu atau usaha sama Syarikat dan selanjutnya adalah tertakluk kepada keperluan berikut:-
 - 1) Pengedar Bebas sepenuhnya bertanggungjawab untuk keputusan perniagaannya sendiri dan mempunyai budi bicara tunggal untuk menentukan waktu dan jam bekerja untuk dirinya sendiri.
 - 2) Komisyen adalah berdasarkan jumlah jualan, dan bukan berdasarkan bilangan jam bekerja Pengedar Bebas.
 - 3) Sebagai Pengedar Bebas, dia mungkin berdepan dengan risiko perniagaan dan sebarang kerugian yang mungkin dialami hendaklah ditanggung sepenuhnya oleh Pengedar Bebas.
 - 4) Sebarang fi lesen atau fi insurans berkaitan dengan perniagaan hendaklah ditanggung semata-mata oleh Pengedar Bebas.
 - 5) Pengedar Bebas sepenuhnya bertanggungjawab untuk semua perbelanjaan perniagaannya, termasuk tetapi tidak terhad kepada kos perjalanan, keraian, pejabat, buku, nasihat undang-undang, kemudahan, perakaunan atau sebarang kos pentadbiran dan Syarikat tidak akan bertanggungjawab untuk pra-pembayaran, pembayaran balik atau jaminan.

2.2.2 Tiada Kuasa untuk Mewakili Syarikat

- Pengedar Bebas tidak mempunyai kuasa untuk bertindak bagi Syarikat, termasuk tetapi tidak terhad kepada perkara berikut:
 - 1) Mendaftarkan atau memiliki nama, cap dagang atau nama produk Syarikat.
 - 2) Menggunakan nama, cap dagang atau nama produk Syarikat untuk didaftarkan sebagai nama domain.
 - 3) Mendaftarkan atau mendapatkan lesen untuk produk atau perniagaan Syarikat.
 - 4) Cuba menghubungi atau mendekati orang ramai atau kerajaan dengan menggunakan nama Syarikat.
 - 5) Sebarang tindakan yang mungkin menyebabkan orang ramai dengan silap mempercayai bahawa Pengedar Bebas mempunyai kuasa untuk mewakili Syarikat.
- Sekiranya Pengedar Bebas melakukan sebarang tindakan di atas yang menyebabkan Syarikat mengambil sebarang tindakan untuk pecegahan, Pengedar Bebas hendaklah memberikan pampasan kepada Syarikat untuk semua perbelanjaan dan fi guaman yang ditanggung oleh Syarikat. Nama, cap dagang, nama produk, produk atau nama domain Syarikat yang diperolehi oleh Pengedar Bebas akibat sebarang pelanggaran terhadap peruntukan dalam Bab ini hendaklah dipindahkan kepada Syarikat secara percuma dengan kos ditanggung oleh Pengedar Bebas, dan Syarikat tidak bertanggungjawab untuk membayar atau memberikan pampasan kepada Pengedar Bebas untuk sebarang fi yang ditanggung oleh Pengedar Bebas.

2.2.3 Menahan Diri daripada Membuat Representasi bahawa Syarikat adalah Majikan

- Pengedar Bebas tidak boleh, dalam sebarang permohonan pinjaman, borang atau permohonan kerajaan, keperluan penentusahan pekerjaan, permohonan untuk faedah pengangguran, sebarang borang atau dokumen atau dalam apa jua keadaan, membuat representasi bahawa Syarikat adalah Majikan Pengedar Bebas.

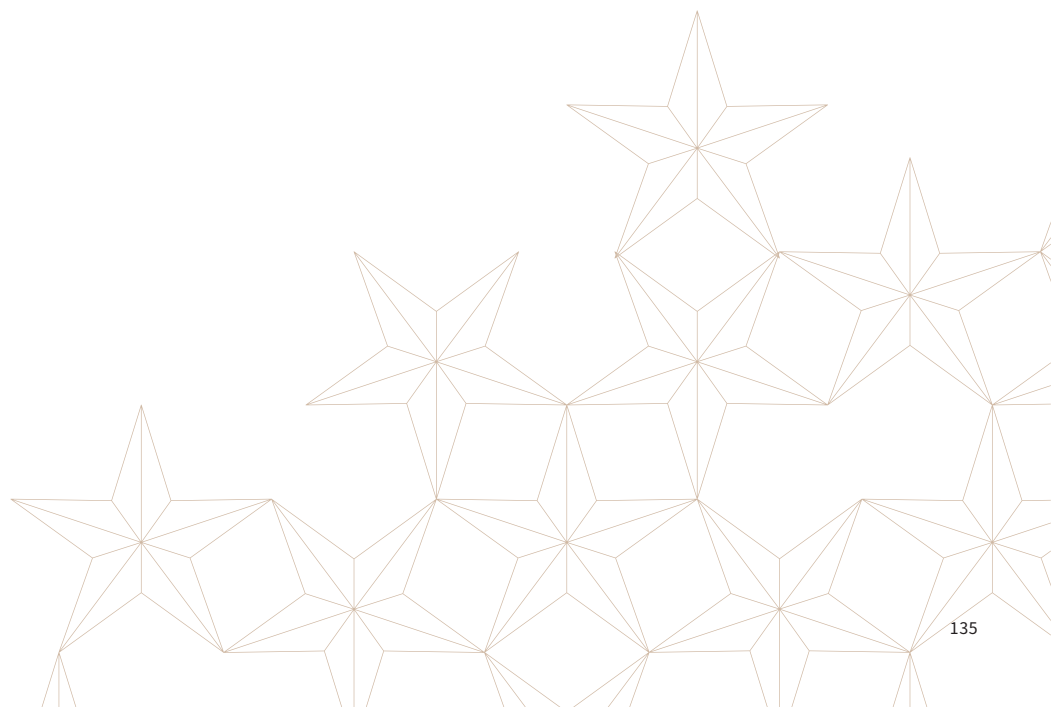
2.3 Kewajipan Pengedar Bebas

- Apabila mempromosi produk atau perkhidmatan Syarikat atau memperkenalkan orang lain untuk menyertai Syarikat sebagai Pengedar Bebas, Pengedar Bebas tidak boleh memperdaya bakal Pengedar Bebas atau pelanggan supaya membayar perbelanjaan atau membayar balik kos yang tidak dijustifikasi untuk aktiviti latihan, ceramah, sesi 'networking', mesyuarat atau aktiviti lain yang serupa. Pengedar Bebas tidak boleh meminta bakal Pengedar Bebas atau pelanggan supaya membayar sebarang deposit, jaminan atau fi yang tidak diperlukan .
- Apabila mempromosi penjualan produk atau perkhidmatan atau memperkenalkan orang lain untuk menyertai Syarikat, bakal Pengedar Bebas atau pelanggan hendaklah dimaklumkan dengan jelas bahawa Syarikat tidak membenarkan dua atau lebih pengedaran secara serentak.
- Pengedar Bebas tidak boleh melanggar peraturan berikut:-
 - 1) Menghasut, mendorong, merekrut, bersubahat dengan Pengedar Bebas Syarikat supaya menyertai syarikat jualan langsung lain atau menyebabkan tindakan ini dilakukan melalui cara lain.
 - 2) Mempelawa, membantu Pengedar Bebas Syarikat untuk menyertai aktiviti syarikat jualan langsung lain atau melalui cara lain.
 - 3) Mewujudkan atau mengakibatkan sebarang persaingan yang memudaratkan atau konflik kepentingan antara Syarikat dan syarikat jualan langsung lain.
 - 4) Kecuali untuk sebab yang sah atau dengan kebenaran Syarikat, Pengedar Bebas tidak boleh menggalakkan, mendorong atau membantu Pengedar Bebas lain untuk menukar Penaja mereka. Kelakuan sedemikian merupakan campur tangan yang tidak wajar dan tidak munasabah dalam perhubungan kontrak antara Syarikat dan setiap Pengedar Bebas. Larangan yang disebut sebelum ini termasuk, tetapi tidak terhad kepada, menyediakan ganjaran kewangan atau ganjaran ketara lain kepada Pengedar Bebas lain yang menyebabkan penamatan hak pengedaran sedia adanya dan memohon semula sebagai Pengedar Bebas di bawah penaja lain. Pengedar Bebas bersetuju bahawa pelanggaran peraturan ini akan menyebabkan kerosakan yang tidak dapat diperbaiki terhadap Syarikat, dan selanjutnya bersetuju bahawa Syarikat berhak mengambil sebarang langkah untuk mengelakkan kerosakan tersebut.
 - 5) Syarikat berhak mengenakan hukuman yang serius terhadap Pengedar Bebas yang menghasut atau mendorong Pengedar Bebas lain supaya menukar Penaja mereka serta Pengedar Bebas yang menukar Penajanya, dengan menggunakan pelbagai nama atau cara untuk menyebabkan orang lain turut serta dan pada masa yang sama menerima atau mendapatkan sebarang fi yang belum ditetapkan oleh Syarikat atau sebarang manfaat yang tidak wajar.
 - 6) Menggunakan kenyataan atau penjelasan yang menipu, memperdaya, dibesar-besarkan, pemalsuan, sebarang keberkesanan yang dijamin atau kenyataan atau penjelasan yang palsu untuk mempromosi, menjual produk dan perkhidmatan atau memperkenalkan orang lain supaya menyertai organisasi jualan langsung.
 - 7) Memperoleh dana daripada orang lain menggunakan samaran perniagaan jualan langsung.

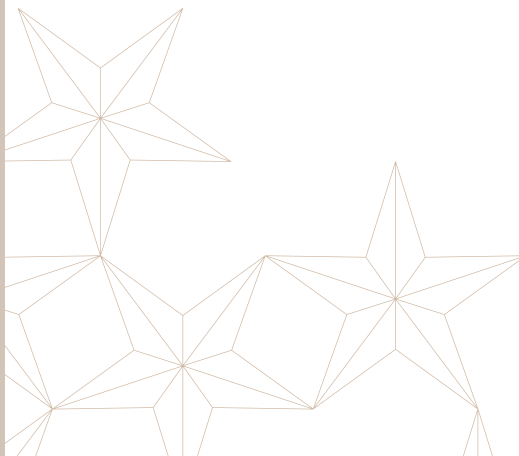
- 8) Melibatkan diri dalam aktiviti jualan langsung dalam cara yang melanggar ketenteraman awam atau moral.
- 9) Menggunakan sebarang kaedah perkhidmatan ke pintu yang tidak beretika untuk menjalankan perdagangan dan menjejaskan hak pengguna.
- 10) Melanggar Akta Jualan Langsung dan Skim Anti-Piramid 1993, Peraturan-Peraturan Jualan Langsung 1993, Peraturan-Peraturan Jualan Langsung (Skim Dan Perjalanan) 2001 dan semua undang-undang subsidiari serta peraturan lain berkaitan dengan aktiviti jualan langsung.
- 11) Melanggar sebarang undang-undang yang berkuat kuasa atau peraturan Syarikat.
- 12) Mengubah bahan pengiklanan Syarikat.
- 13) Mengubah kandungan, rupa, dan pembungkusan produk Syarikat, dan mengubah atau meminda sebarang label pembungkusan, kod bar, nama syarikat, cap dagang dan nama produk atau perkhidmatan Syarikat.
- 14) Menggunakan nama produk, pembungkusan dan/atau cap dagang pihak ketiga untuk menjual produk Syarikat.
- 15) Produk yang diubah kegunaannya tidak boleh menggunakan atau mengekalkan sebarang cap dagang atau grafik Syarikat, atau menggunakan sebarang perkataan atau grafik yang serupa dengan cap dagang Syarikat, yang mungkin menyebabkan kekeliruan kepada orang lain bahawa produk yang diubah kegunaannya adalah produk Syarikat.
- 16) Pembungkusan, buku panduan, dokumen atau barang iringan dan sebarang kandungan promosi atau pengiklanan bagi produk yang diubah kegunaannya tidak boleh menggunakan atau mengandungi sebarang cap dagang atau grafik Syarikat, atau menggunakan sebarang perkataan atau grafik yang serupa dengan cap dagang atau grafik Syarikat, yang mungkin menyebabkan kekeliruan kepada orang lain bahawa ia adalah sama dengan pembungkusan, buku panduan, dokumen atau barang iringan dan kandungan promosi atau pengiklanan Syarikat.
- 17) Pengedar Bebas tidak dibenarkan mempamerkan atau menjual produk yang diubah kegunaannya di premis perniagaan Syarikat, lokasi acara termasuk sebarang bangunan sekitar di mana terletak premis perniagaan dan lokasi tersebut.
- 18) Menjual sebarang produk yang diubah kegunaannya untuk mendorong atau meyakinkan Pengedar Bebas baru yang berpotensi untuk menyertai organisasi mereka sebagai hali bawahan baru ('downline').
- 19) Menjual produk yang diubah kegunaannya yang merosakkan atau menjejaskan reputasi Syarikat, dengan itu menyebabkan orang lain dengan silap mempercayai bahawa mereka berhak menjual produk yang diubah kegunaannya bagi pihak Syarikat.

2.4 Kewajipan Pengedar Bebas untuk tidak Bersaing

- Pengedar Bebas dengan pangkat pin Pengurus Besar Kawasan dan ke atas tidak dibenarkan mengendalikan perniagaan jualan langsung lain di atas namanya atau nama orang lain. Jika dia melanggar peraturan ini, Syarikat berhak menamatkan kelayakan pengedarannya dan Syarikat berhak memaklumkan orang lain tentang perkara ini, termasuk menarik balik komisyen yang belum dibayar kepada Pengedar Bebas tersebut. Syarikat juga berhak mengambil tindakan undang-undang terhadap Pengedar Bebas tersebut.
- Sekiranya peraturan di atas dilanggar, Syarikat boleh membatalkan dan menjadikan hak Pengedar Bebas dalam Bab 1, Seksyen 1.3, 1.4 dan 1.5 dan hak pewarisan sebagai tidak sah.



CHAPTER THREE





Pembelian Produk



BAB 3

Pembelian Produk

3.1 Waktu Operasi

- Waktu operasi dari hari Isnin hingga Jumaat:
Kuala Lumpur, Sarawak and Penang ▶ 10:00AM~07:00PM
- Waktu operasi pada hari Sabtu ▶ 01:00PM~05:00PM
Setiap minggu setiap bulan: Cawangan di Kuala Lumpur dan Pulau Pinang akan beroperasi/dibuka
Minggu pertama dan ketiga setiap bulan: Cawangan di Kuching akan beroperasi/dibuka
- Waktu operasi untuk hari penutupan jualan akhir bulan (hari perniagaan terakhir setiap bulan)
Kuala Lumpur, Sarawak and Penang : Isnin hingga Jumaat ▶ 10:00AM~05:00PM / Sabtu ▶ 01:00PM~05:00PM

- ※ Waktu operasi pada hari Sabtu adalah tertakluk kepada pengumuman pada bulan tersebut.
- ※ Tiada operasi pada hari Sabtu yang jatuh pada hari pengiraan stok.
- ※ Hari pengiraan stok jatuh pada hari kerja terakhir setiap bulan. Tiada operasi pada hari pengiraan stok.
- ※ Syarikat berhak menjadualkan semula waktu operasi.

3.2 Pilihan Pembayaran

- Pembayaran untuk produk boleh dibuat melalui wang tunai, cek, kad kredit, transaksi di atas talian bank (online transfer).
 - 1) Wang Tunai, Cek
Apabila memesan produk di premis Syarikat, sila buat pembayaran di kaunter perkhidmatan pelanggan.
 - 2) Pembayaran Kad Kredit
Kad VISA, kad MASTERCARD, kad UNIONPAY yang dikeluarkan oleh bank semuanya diterima.
 - Hanya kad kredit peribadi pembayar akan diterima.
 - 3) Pemindahan Bank
Nama Bank: HSBC Bank Malaysia Berhad
Nama Akaun: Nefful (Malaysia) Sdn. Bhd.
No. Akaun: 101-067874-101 (Ringgit Malaysia (RM) Matang Wang Akaun)
Alamat Bank: North Tower, 2 Leboh Ampang City Centre, 50100 Kuala Lumpur
Kod Swift : HBMBMYKLXXX
 - 4) Urus Niaga Pesanan Pos /Pesanan Telefon (MOTO)
Cara ini hanya boleh digunakan oleh Pengedar Bebas Syarikat, dan tertakluk kepada kad kredit peribadi yang digunakan oleh pembayar. Jika cara pembayaran di atas dilaksanakan melalui pemindahan bank, selepas pemindahan bank selesai dilakukan, pembayar hendaklah menghantar resit bayaran melalui faks atau e-mel kepada Syarikat untuk memudahkan proses perakaunan. Sila nyatakan pada resit bayaran : nama pembeli / nama pembayar / nombor telefon.

3.3 Pemindahan Pemilikan

- Apabila Syarikat menghantar produk yang dipesan oleh Pengedar Bebas kepada Pengedar Bebas, pekerja, ejen atau pengguna Pengedar Bebas, pasangan Pengedar Bebas, atau sesiapa yang tinggal dengan Pengedar Bebas secara sebahagiannya atau sepenuhnya, atau mana-mana orang yang diberikan kebenaran oleh Pengedar Bebas secara nyata atau tersirat untuk menerima produk bagi pihak Pengedar Bebas (dan ketiadaan bantahan secara serta-merta akan dianggap kebenaran), pemilikan dan risiko kehilangan produk akan dipindahkan kepada Pengedar Bebas.
- Jika borang pesanan produk telah diisi tetapi pembayaran tidak dibuat, produk tersebut tidak akan dimasukkan ke dalam jumlah jualan, dan hanya selepas selesai pembayaran dan pengeluaran invoice barulah produk akan dimasukkan ke dalam jumlah jualan.

3.4 Penyimpanan Stok

- Pengedar Bebas hendaklah menentukan kuantiti pembelian berdasarkan jualan runcit yang dianggarkan dengan munasabah serta keperluan peribadi dan hendaklah mengelakkan diri daripada menyimpan stok produk.

3.5 Fi Penyimpanan untuk Produk Yang Tidak Dipungut

- Untuk produk yang dipesan dan disimpan di Syarikat, peraturan penyimpanan yang relevan adalah seperti berikut:
 - 1) Jika produk tidak dipungut selama lebih daripada tujuh (7) hari, RM5/sehari akan dikenakan (caj terkumpul adalah tersirat; setiap borang pesanan produk akan dianggap sebagai satu caj).
 - 2) Jika produk tidak dipungut selama lebih daripada enam (6) bulan, produk akan dianggap telah dipungut, dan pemilikan produk dalam pesanan tersebut akan dianggap dilepaskan dan bahawa produk boleh diuruskan oleh Syarikat menurut budi bicara tunggalnya.
 - 3) Tarikh permulaan bagi tempoh yang ditetapkan dalam perenggan-perenggan sebelum ini akan dikira dari tarikh invoice yang dikeluarkan oleh Syarikat (termasuk hari Sabtu, Ahad dan hari kelepasan am).
 - 4) Jika fi penyimpanan tidak dibayar, Syarikat berhak menolak fi penyimpanan daripada komisyen yang kena dibayar kepada Pengedar Bebas tanpa perlu mengingatkan, memaklumkan atau menjelaskannya kepada Pengedar Bebas.
- Untuk Kit Pengedar yang dibeli dan disimpan di Syarikat, peraturan penyimpanan yang relevan adalah seperti berikut:
 - 1) Untuk permohonan dalam talian untuk menjadi Pengedar Bebas, jika Kit Pengedar tidak dipungut selama lebih daripada tiga puluh (30) hari, pemilikan Kit Pengedar akan dianggap telah dilepaskan dan bahawa Kit Pengedar boleh diuruskan oleh Syarikat menurut budi bicara tunggalnya.
 - 2) Untuk permohonan untuk menjadi Pengedar Bebas yang dibuat secara peribadi, jika Kit Pengedar tidak dipungut selama lebih daripada tujuh (7) hari, pemilikan Kit Pengedar akan dianggap telah dilepaskan dan bahawa Kit Pengedar boleh diuruskan oleh Syarikat menurut budi bicara tunggalnya.

3.6 Perubahan pada Harga Unit

- Syarikat berhak untuk mengubah harga produk pada bila-bila masa dan Syarikat akan mengeluarkan notis bagi perubahan yang dirancang sebelum perubahan dibuat.

3.7 Penghantaran Produk

- Skop, fi dan peraturan prosedur penghantaran yang berkaitan akan ditentukan selaras dengan piawaian penghantaran yang berkuat kuasa yang diumumkan oleh Syarikat pada masa pesanan dibuat.
- Selepas menerima produk, sila sahkan dan semak kandungan produk. Jika terdapat kerosakan pada pembungkusan luar produk dan/atau kesilapan pada bilangan barangan yang diterima dll., sila hubungi Syarikat dalam masa tujuh (7) hari dari tarikh penerimaan produk tersebut, dan jika tidak, kegagalan untuk mengambil apa-apa tindakan merupakan penepian hak Pengedar Bebas untuk membuat sebarang tuntutan berkaitan dengan situasi yang disebut sebelum ini.

3.8 NIShop

- Untuk terma-terma beli-belah dalam talian di NIShop, sila rujuk kepada peruntukan yang relevan dalam laman web rasmi Nefful International.

3.9 Skop Jaminan untuk Produk yang Cacat

3.9.1 Skop Jaminan

- Dalam tempoh empat belas (14) dari tarikh pembelian produk, produk yang cacat boleh ditukar pada bila-bila masa dengan produk baharu, kecuali untuk produk dengan model dan saiz yang berbeza, dan dengan syarat invoice asal dan pesanan penghantaran ditunjukkan dan bahawa produk yang cacat jatuh ke dalam skop syarat-syarat jaminan berikut. Jika produk yang dibeli tidak lagi dikeluarkan, dan oleh itu pertukaran hendaklah melibatkan produk dengan model atau saiz yang berbeza, perbezaan pada harga hendaklah dibayar:
 - 1) Produk yang cacat yang tidak dipisah bahagi, diubah, dibungkus semula atau ditambah ke dalam sebarang produk lain.
 - 2) Kecacatan yang diakibatkan oleh sebab-sebab yang berpunca daripada Syarikat.
- Apabila Pengekar Bebas memohon untuk menukar dengan produk baharu selaras dengan peruntukan sebelum ini, Syarikat berhak membuat semakan muktamad terhadap keadaan sebenar produk yang cacat.

3.9.2 Kecacatan Di luar Skop Jaminan

- Produk yang telah digunakan, dibasuh, atau pembungkusannya tidak lengkap (contohnya tag pembungkusan, label, aksesori tidak ada) tidak boleh ditukar.
- Siri produk Radiant Story dan Young Life Story dikecualikan daripada dasar pertukaran disebabkan jenis produk.

3.10 Pertukaran Produk Tidak Cacat

- Produk yang belum digunakan atau tidak rosak boleh ditukar untuk produk dengan nilai yang sama dengan mengemukakan invoice asal, pesanan penghantaran dan produk asal dalam masa empat belas (14) hari dari tarikh pembelian.

3.10.1 Keperluan untuk Pertukaran

- Keperluan untuk pertukaran adalah seperti berikut:
 - 1) Invoice asal dan pesanan penghantaran (pertukaran tidak akan diproses jika dokumen ini tidak dikemukakan).
 - 2) Produk yang utuh yang ingin ditukar (belum digunakan dan boleh dijual semula).
 - 3) Kotak pembungkusan produk dan aksesori (contohnya: tag, kadbod, borang pemeriksaan mutu dll. (pastikan dibawa bersama).
 - 4) Lengkapkan Borang Pertukaran Produk.

3.10.2 Had Masa untuk Pertukaran

- Produk boleh ditukar dalam masa empat belas (14) hari dari tarikh invoice (termasuk hari Sabtu, Ahad dan hari kelepasan am).
- Jika tarikh pertukaran jatuh pada hari kelepasan am, tarikh tersebut akan ditangguhkan kepada hari perniagaan seterusnya. Jika penghantaran/pertukaran dibuat melalui pos, tarikh akhir akan ditentukan berdasarkan tarikh cap pos.
- Fi pemprosesan tambahan sebanyak RM10 akan dikenakan dan perlu dibayar terhadap setiap borang pertukaran produk yang diserahkan pada hari kelima belas (ke-15) hingga ketiga puluh (ke-30) dari tarikh pembelian seperti yang ditunjukkan dalam invoice.
- Produk tidak boleh ditukar jika tarikh pembelian yang ditunjukkan dalam invoice telah melebihi tiga puluh (30) hari.

3.10.3 Cara Pertukaran

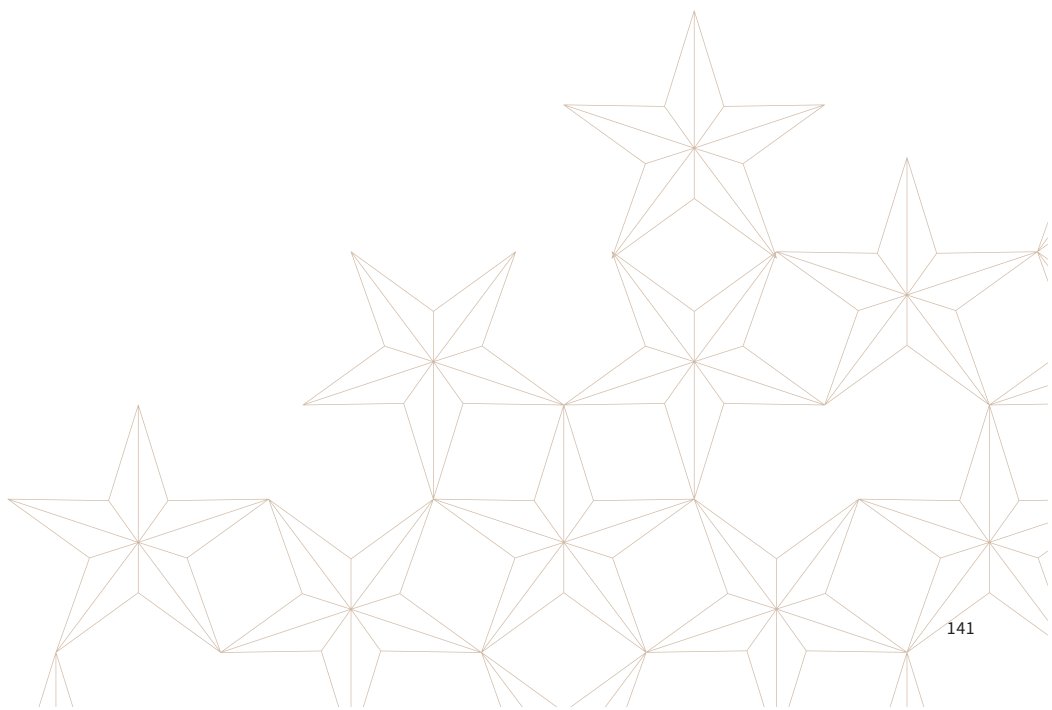
- Gabungan pelbagai invoice dengan harga lebih rendah tidak boleh ditukar untuk satu produk berharga lebih tinggi, dalam satu pesanan pertukaran. Satu invoice hanya boleh digunakan untuk satu borang pertukaran.
- Melalui pos: Tarikh terakhir untuk pertukaran adalah berdasarkan tarikh cap pos, dan yuran penghantaran pergi balik hendaklah ditanggung oleh orang yang meminta pertukaran (selaras dengan terma-terma yang berkuat kuasa yang ditetapkan oleh Syarikat).
- Di premis Syarikat: Sila mohon pertukaran di premis perniagaan semasa waktu operasi.

3.10.4 Perkara Penting yang Perlu Diingat untuk Pertukaran

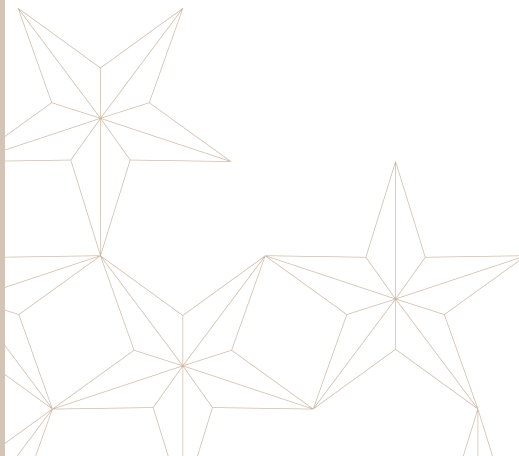
- Perkara penting yang perlu diingat untuk pertukaran adalah seperti berikut:
 - 1) Produk tidak boleh ditukar jika produk telah dipakai, dibasuh, kotor, berbau, berubah warna, koyak, cacat, rosak, tidak lagi dikeluarkan dll, atau yang modelnya telah dikeluarkan semula tanpa pembungkusan (lama).
 - 2) Satu invoice hanya boleh ditukar sekali untuk setiap produk, dan produk yang ditukar akan ditanda sebagai “tidak boleh ditukar” selepas pertukaran.
 - 3) Pertukaran separa tidak dibenarkan jika produk yang ingin ditukar tiada dalam stok. Pertukaran hanya boleh dibuat jika produk yang ingin ditukar ada di gedung, dan sedia untuk dipungut.
 - 4) Produk dengan jumlah jualan tidak boleh ditukar dengan produk tanpa jumlah jualan dan begitu juga sebaliknya.
 - 5) Hadiah percuma daripada aktiviti promosi tidak akan diterima untuk pertukaran.
 - 6) Syarikat berhak membuat semakan muktamad terhadap keadaan sebenar produk yang ingin ditukar.
 - 7) Sekiranya harga produk yang ingin ditukar telah diubah oleh Syarikat selaras dengan Seksyen 3.6, Pengedar Bebas hendaklah membayar kurangan pada harga sebelum Syarikat meluluskan permohonan.
 - 8) Produk suplemen kesihatan di bawah siri Young Life Story dan produk penjagaan kulit di bawah siri Radiant Story tidak boleh ditukar selepas produk dijual.
 - 9) Jumlah dan Nilai jualan bagi produk yang ditukar, hendaklah bersamaan atau melebihi produk yang dipulangkan .
 - 10) Penukaran/Pertukaran Produk Baharu, dimana produk tersebut masih dalam lingkungan satu bulan dari tarikh pelancaran/prapelancaran; adalah dilarang sama sekali untuk ditukar.

3.11 Pemulangan Produk

- Pengedar Bebas tidak dibenarkan memulangkan produk kecuali dia membatalkan atau menamatkan pengedarannya. Apabila memulangkan Produk (termasuk Kit Pengedar dan Bahan Sokongan Perniagaan), Produk itu sendiri dan invoice asal yang menunjukkan pembelian Produk hendaklah dikemukakan. Produk yang cacat atau rosak disebabkan oleh tindakan manusia atau Produk yang telah digunakan tidak boleh dipulangkan. Apabila Pengedar Bebas memohon untuk memulangkan Produk atau telah membatalkan atau menamatkan pengedarannya, dia dilarang daripada menyertai organisasi dan menjadi Pengedar Bebas sepanjang hayatnya. Sila rujuk kepada Seksyen 1.6 untuk maklumat tentang cara bagaimana untuk memulangkan produk dan pembatalan atau penamatan Pengedaran.



CHAPTER FOUR





Tatakelakuan



BAB 4

Tatakelakuan

4.1 Pemberitahuan mengenai Data Peribadi

Sesalinan Notis Privasi Syarikat boleh didapati di www.nefful.com.my dan hendaklah dianggap sebagai sebahagian daripada Buku Panduan dan dikenakan terhadap semua Pengedar Bebas. Berkenaan dengan pengumpulan, pemprosesan dan pemindahan rentas sempadan terhadap data peribadi Pengedar Bebas oleh Syarikat, Syarikat dengan ini memaklumkan Pengedar Bebas tentang perkara berikut selaras dengan peruntukan Akta Perlindungan Data Peribadi 2010 (selepas ini dirujuk sebagai "APDP"):

4.1.1 Tujuan Pengumpulan Data Peribadi

- Pengedar Bebas membenarkan Syarikat mengumpul, memproses, menggunakan dan memindahkan data peribadi mereka merentas sempadan seperti yang diperuntukkan di dalam Seksyen 4.1.2 bagi, antara lainnya, tujuan berikut:
 1. Aktiviti jualan langsung;
 2. Penjualan atau perkhidmatan produk perniagaan jualan langsung;
 3. Perekrutan dan pengurusan Pengedar Bebas (termasuk tetapi tidak terhad kepada tindakan tatatertib kerana kemungkiran kontrak);
 4. Penyediaan komisyen (bonus) atau manfaat lain (termasuk tetapi tidak terhad kepada Program Berinsentif);
 5. Pendidikan dan latihan;
 6. Tujuan pemasaran dan promosi (termasuk rakaman video dan audio).
 7. Penjualan produk atau perkhidmatan oleh Pengedar Bebas, perekrutan ahli bawahan oleh Pengedar Bebas, pemahaman Pengedar Bebas tentang operasi organisasi, bimbingan, pengurusan, latihan oleh Pengedar Bebas untuk ahli bawahan mereka dan sebarang tindakan lain untuk membantu pembangunan perniagaan Syarikat; dan
 8. Untuk komunikasi dengan Pengedar Bebas di peringkat tempatan dan/atau antarabangsa; dan
 9. Tujuan pengumpulan lain selaras dengan undang-undang dan peraturan yang relevan atau yang diperlukan untuk pengendalian perniagaan jualan langsung.

4.1.2 Kategori Data Peribadi

- Data peribadi yang dikumpul oleh Syarikat termasuk tetapi tidak terhad kepada nama, kewarganegaraan, tarikh lahir, nombor Kad Pengenalan, nombor pasport, status perkahwinan, latar belakang pendidikan, pekerjaan, maklumat hubungan, nombor akaun bank, keadaan kewangan dan data peribadi lain yang perlu untuk turut serta dalam aktiviti Syarikat.

4.1.3 Tempoh Penggunaan Data Peribadi, Wilayah, Penerima dan Proses

- Tempoh, wilayah, penerima, dan proses bagi penggunaan data peribadi adalah seperti berikut:
 - 1)Tempoh: Data peribadi akan disimpan untuk sepanjang tempoh ianya diperlukan bagi tujuan khusus pengumpulan data peribadi, tempoh penyimpanan adalah menurut undang-undang dan peraturan yang relevan atau perjanjian kontrak, atau tempoh penyimpanan yang perlu untuk pengendalian perniagaan.
 - 2)Wilayah: Kawasan di dalam dan di luar Malaysia (termasuk kawasan di mana terletak Syarikat dan premis perniagaannya, kawasan/negara di seluruh dunia di mana terletak syarikat-syarikat Nefful International, kawasan di mana terletak pengeluar, institusi, atau perunding dll. yang mempunyai perhubungan kontrak dengan Syarikat disebabkan keperluan perniagaan, dan kawasan di mana terletak penerima, dengan syarat semua undang-undang dan peraturan yang relevan berkenaan dengan pemindahan data peribadi merentas sempadan dipatuhi.)
 - 3)Penerima: (1) Syarikat, pelbagai premis perniagaannya, syarikat-syarikat Nefful International di seluruh dunia, dan pihak ketiga yang menjalin kerjasama, pelantikan dan kontrak dll. dengan Syarikat atau syarikat-syarikat yang disebut sebelum ini (termasuk vendor penghantaran rumah atau penghantaran yang bekerjasama dengan Syarikat, vendor tinjauan pasaran, kontraktor acara, syarikat perancangan perniagaan, penyedia perkhidmatan selepas jualan, syarikat percetakan dan produksi audio-visual, syarikat perkhidmatan maklumat, institusi kewangan dan perunding dll.). Syarikat juga menghendaki pihak ketiga yang disebut sebelum ini supaya mematuhi peruntukan APDP.

- (2) Penaja Pengedar Bebas atau penaja pengedar organisasi.
 - (3) Agensi dengan kuasa penyiasatan yang diberikan oleh undang-undang atau agensi yang melaksanakan kuasa awam selaras dengan undang-undang.
 - (4) Syarikat menghendaki syarikat-syarikat Nefful International dan pihak-pihak ketiga yang dirujuk dalam (1) di atas, dan penaja Pengedar Bebas atau pengedar penaja organisasi yang dirujuk dalam (2) di atas supaya mematuhi peruntukan PDPA, dan akan mengambil langkah-langkah organisasi, kontraktual dan undang-undang untuk memastikan bahawa data peribadi diproses semata-mata bagi tujuan yang disebut dalam 4.1.1, dan bahawa tahap perlindungan yang mencukupi telah dilaksanakan untuk melindungi data peribadi.
- 4) Proses: Melalui mesin automatik atau proses bukan automatik lain.

4.1.4 Hak dan Pemberikuasaan Pengedar Bebas bagi Penggunaan Data Peribadi

- Pengedar Bebas boleh membuat permintaan kepada Syarikat untuk melaksanakan hak mereka seperti berikut berkenaan dengan data peribadi mereka yang disimpan oleh Syarikat:
 - 1) Membuat pertanyaan atau permintaan untuk menyemak atau meminta salinan data peribadi mereka, dan Syarikat boleh mengenakan caj untuk menampung kos yang ditanggung selaras dengan APDP.
 - 2) Meminta untuk menambah atau membetulkan data peribadi mereka dengan memberikan penjelasan yang sesuai selaras dengan APDP.
 - 3) Meminta pengumpulan, pemprosesan atau penggunaan data peribadi mereka dihentikan atau meminta untuk memadamkan data peribadi mereka.
 - 4) Apabila Pengedar Bebas membuat permintaan selaras dengan perenggan-perenggan sebelum ini, Syarikat akan menangani permintaan selaras dengan APDP.
 - 5) Pengedar Bebas boleh menunjukkan permintaan mereka kepada Pegawai Perlindungan Data Syarikat di customer@nefful.com.my atau melalui pos ke UBN Banking Hall, No 1, Lorong P.Ramlee, 50250, Kuala Lumpur.

4.1.5 Akibat Yang Berbangkit Daripada Keengganan Pengedar Bebas untuk Memberikan Data Peribadi

- Pengumpulan, pemprosesan, penggunaan atau pemindahan data peribadi Pengedar Bebas merentas sempadan oleh Syarikat bagi tujuan yang disebut sebelum ini adalah diperlukan supaya mereka dapat turut serta dalam perniagaan Syarikat. Walau bagaimanapun, jika Pengedar Bebas enggan memberikan data peribadi atau hanya memberikan data peribadi yang tidak lengkap, Syarikat tidak dapat menyediakan perkhidmatan yang wajar untuk mengendalikan perniagaan jualan langsung yang efektif.

4.2 Prosedur terhadap Pelanggaran oleh Pengedar Bebas

4.2.1 Permulaan Penyiasatan mengenai Pelanggaran

- Jika Syarikat mendapat tahu bahawa Pengedar Bebas telah melanggar atau mempunyai sebab untuk mempercayai bahawa Pengedar Bebas mungkin telah melanggar terma-terma Buku Panduan Perniagaan ini, strategi perniagaan Syarikat, sebarang kontrak dengan Syarikat, dasar perniagaan Syarikat, pengumuman Syarikat, publisiti atau komunikasi Syarikat, undang-undang jualan langsung tempatan yang berkuat kuasa atau sebarang undang-undang dan peraturan lain yang relevan (selepas ini dirujuk secara kolektif sebagai "Pelanggaran"), atau jika Pengedar Bebas lain (selepas ini dirujuk sebagai "Pemberi Maklumat") membuat aduan bertulis kepada Syarikat yang diterima oleh Syarikat, Syarikat boleh menyiasat Pengedar Bebas yang telah melakukan Pelanggaran atau didakwa telah melakukan Pelanggaran (selepas ini dirujuk secara kolektif sebagai "Pihak Yang Melanggar"), Penaja dan ahli bawahannya (Pihak Yang Melanggar, Penaja dan ahli bawahannya dirujuk secara kolektif sebagai "Pengedar Bebas Yang Relevan") dan juga boleh mengambil langkah kecemasan yang diperlukan.

4.2.2 Melaporkan Pelanggaran

- Pemberi Maklumat hendaklah menyatakan perkara berikut secara bertulis apabila membuat laporan tentang Pelanggaran:
 1. Nama, maklumat latar belakang, dan maklumat hubungan Pemberi Maklumat; jika Pemberi Maklumat adalah sebuah entiti perniagaan, nama entiti perniagaan, maklumat yang relevan tentang entiti perniagaan dan wakilnya.
 2. Tujuan laporan dan fakta berkaitan dengan Pelanggaran.
 3. Maklumat mengenai bukti yang relevan.
 4. Dokumen yang relevan.
- Jika Pemberi Maklumat gagal mematuhi cara pelaporan yang disebut sebelum ini, dan jika pembedaan tidak dapat dibuat atau Pemberi Maklumat gagal membuat pembedaan dalam tempoh had masa, Syarikat boleh menolak laporan tersebut.

4.2.3 Prosedur untuk Menyiasat Pelanggaran

1. Syarikat hendaklah memaklumkan Pihak Yang Melanggar yang relevan tentang kandungan laporan yang dibuat dan memaklukkannya supaya memberikan balasan secara bertulis dalam masa empat belas (14) hari bekerja dari tarikh pemberitahuan. Jika Pihak Yang Melanggar gagal memberikan maklum balas dalam tempoh yang ditetapkan di atas, Syarikat boleh mengambil tindakan yang sesuai selaras dengan peruntukan Buku Panduan Perniagaan ini.
2. Jika laporan dan balasan tidak mengandungi fakta yang cukup untuk membuat keputusan, Syarikat boleh meminta maklumat tambahan yang diperlukan daripada mana-mana pihak.
3. Syarikat akan membuat keputusan bertulis dalam masa sembilan puluh (90) hari bekerja (dikira dari hari selepas notis penerimaan diserahkan kepada Pihak Yang Melanggar) selepas menerima pemfailan laporan, dan memaklumkan Pemberi Maklumat dan Pihak Yang Melanggar atau Pengedar Bebas Yang Relevan.
4. Jika prosedur penyiasatan jelas tidak dapat diselesaikan dalam tempoh yang disebut sebelum ini, Syarikat boleh memaklumkan Pemberi Maklumat dan Pihak Yang Melanggar atau Pengedar Bebas Yang Relevan secara bertulis untuk melanjutkan tempoh tersebut. Walau bagaimanapun, tempoh yang dilanjutkan tidak boleh melebihi enam puluh (60) hari bekerja.

4.2.4 Pemberitahuan Keputusan

- Syarikat hendaklah menyerahkan keputusan bertulis kepada Pihak Yang Melanggar atau Pengedar Bebas Yang Relevan selaras dengan alamat surat-menyurat dan alamat e-mel Pihak Yang Melanggar dan Pengedar Bebas Yang Relevan yang terakhir diketahui, yang disimpan oleh Syarikat pada masa keputusan dibuat.
- Apabila Syarikat memberikan keputusan bertulis selaras dengan peruntukan yang disebut sebelum ini, dan jika keputusan bertulis dikembalikan kerana ditolak, gagal mencari penerima, atau surat yang tidak dituntut sudah lampau tempoh, tarikh penghantaran yang berkuat kuasa adalah tarikh penghantaran pertama.
- Apabila keputusan dibuat, Pihak Yang Melanggar atau Pengedar Bebas Yang Relevan tidak dibenarkan memohon untuk menagguhkan atau menggantung pelaksanaan keputusan atas alasan bahawa mereka tidak menerima pemberitahuan keputusan.

4.3 Prosedur untuk Rayuan Terhadap Keputusan

- Jika Pihak Yang Melanggar tidak bersetuju dengan keputusan Syarikat (seperti yang disebut di atas), Pihak Yang Melanggar berhak meminta rayuan bagi kes mereka. Rayuan hendaklah diserahkan secara bertulis dan mesti diiringi oleh dokumen untuk menyokong permintaan ini. Hanya Pihak Yang Melanggar yang dikenakan hukuman boleh merayu dan dia hendaklah berbuat demikian dalam masa lima belas (15) hari bekerja dari hari selepas keputusan bertulis Syarikat diterima.
- Syarikat akan membuat keputusan tentang rayuan dalam masa sembilan puluh (90) hari selepas menerima permohonan rayuan dan memaklumkan Pihak Yang Melanggar atau Pengedar Bebas Yang Relevan tentang keputusan rayuan secara bertulis.
- Keputusan asal Syarikat akan terus sah sehingga keputusan dibuat mengenai rayuan.

4.3.1 Kerahsiaan Rayuan atau Rayuan Semula

- Syarikat akan menyimpan fail dan bahan yang relevan berkaitan dengan kes-kes Pelanggaran dalam bentuk elektronik atau kertas selama sekurang-kurangnya tiga (3) tahun selepas kes selesai.

4.4 Pengiklanan dan Promosi

4.4.1 Penggunaan Hakcipta dan Cap Dagang Syarikat

- Pengiklanan dan bahan cetak, laman web, buku audio dan semua karya hakcipta untuk memperkenalkan Syarikat atau untuk mempromosi produk atau perkhidmatan Nefful International atau Syarikat hendaklah dihasilkan dengan seragam dan diedarkan oleh Syarikat, dan hakciptanya dipunyai oleh Nefful International atau Syarikat. Pengedar Bebas hendaklah mematuhi terma-terma Buku Panduan Perniagaan ini apabila menggunakan katalog, risalah, poster dan gambar Syarikat mengenai produk dalam katalog semasa Syarikat. Pengedar Bebas tidak dibenarkan mengambil sebarang tindakan yang akan melanggar hakcipta Syarikat tanpa mendapatkan kebenaran bertulis terdahulu daripada Syarikat.
- Untuk melindungi integriti perniagaan dan mengawal selia penggunaan cap-cap dagang Nefful International dan Syarikat, Pengedar Bebas boleh menggunakan kata-kata dan imej berikut dalam huraian, publisiti dan pengiklanan produk Syarikat:
 1. Nama Syarikat (nama dalam Bahasa Cina dan Inggeris).
 2. Logo syarikat.
 3. Cap-cap dagang berdaftar Nefful International, NEORON® dan Teviron.
- Apabila Pengedar Bebas menggunakan kata-kata atau imej yang disebut sebelum ini, mereka tidak boleh melakukan perkara berikut:

1. Menggunakan kata-kata atau imej tersebut sebagai "nama domain", "nama akaun", "gambar profil", "cover photo" atau di dalam bahagian "tentang" atau bahagian serupa yang lain di pelbagai rangkaian, e-dagang, dan platform sosial untuk
 2. memperdaya pengguna bahawa mereka mewakili Syarikat atau Nefful International;
 - Mewujudkan laman web dengan cap-cap dagang Nefful International atau Syarikat, atau menggunakannya sebagai nama akaun, persatuan, atau kumpulan, bagi tujuan merekrut orang lain atau melakukan sebarang tindakan yang tiada kaitan
 3. dengan penjualan produk Syarikat;
 4. Membuat dakwaan atau penjelasan yang dibesar-besarkan, palsu atau memperdaya;
 5. Sebarang bentuk penyuntingan atau pindaan yang merupakan pelanggaran hak cap dagang;
 - Apa-apa dakwaan dari segi perubatan adalah dilarang. Pengedar Bebas tidak dibenarkan, dengan sendiri atau melalui pihak ketiga, membuat sebarang dakwaan dari segi perubatan, atau sama ada secara nyata atau tersirat mendakwa bahawa sebarang produk Syarikat dirumus, direka atau diluluskan oleh Syarikat atau oleh mana-mana jabatan kesihatan kerajaan untuk merawat sebarang penyakit atau mempunyai sebarang kesan perubatan. Pengedar Bebas juga tidak dibenarkan, dengan sendiri atau melalui mana-mana pihak ketiga, membandingkan produk Syarikat dengan ubat, atau membuat sebarang dakwaan berkaitan dengan ubat atau dakwaan dari segi perubatan. Sebarang penjelasan, deklarasi atau perbandingan yang dibuat oleh Pengedar Bebas dengan sendiri atau melalui mana-mana pihak ketiga akan menyebabkan Pengedar Bebas bertanggungjawab secara peribadi bagi sebarang tindakan undang-undang;
 6. Sebarang tindakan yang memfitnah nama baik dan reputasi Kumpulan Nefful International, Syarikat dan Pengedar Bebas lain;
 7. Menggunakan gambar produk yang tidak digunakan lagi;
 8. Sebarang tindakan yang dilarang oleh Buku Panduan Perniagaan ini atau pengumuman Syarikat atau sebarang cara lain.
- Jika Pengedar Bebas diberitahu oleh Syarikat bahawa dia telah melanggar peruntukan Seksyen ini, Pengedar Bebas hendaklah dengan serta-merta menghentikan kelakuannya dan mematuhi arahan Syarikat yang termasuk tetapi tidak terhad kepada mengeluarkan produk yang dijual dan iklan.
 - Mana-mana Pengedar Bebas yang tidak bersetuju dengan pemberitahuan yang disebut sebelum ini boleh menyerahkan rayuan bertulis kepada Syarikat selaras dengan Seksyen 4.3 Prosedur untuk Rayuan terhadap Keputusan atau Semakan. Dalam tempoh pemrosesan rayuan, kecuali dengan kebenaran Syarikat, Pengedar Bebas hendaklah dengan serta-merta menghentikan kelakuannya dan mematuhi arahan Syarikat yang termasuk tetapi tidak terhad kepada mengeluarkan produk yang dijual dan iklan.
 - Jika berlaku sebarang pelanggaran terhadap seksyen ini, Syarikat tidak akan teragak-agak untuk mengambil tindakan terhadap Pengedar Bebas dari segi jenayah dan sivil. Syarikat tidak akan dipertanggungjawabkan atas sebarang kerosakan yang diakibatkan kepada pihak ketiga, jika seksyen ini mengandungi apa-apa perkara yang samar-samar, Syarikat berhak secara mutlak untuk memberikan penjelasan.

4.4.2 Perkara Penting Melibatkan Penjualan Produk Syarikat

- Apabila menjual produk Syarikat, Pengedar Bebas tidak dibenarkan membuat dakwaan yang palsu, dibesar-besarkan atau memperdaya mengenai maklumat produk Syarikat, dan membuat salah nyata mengenai maklumat produk Syarikat; produk Syarikat bukan ubat atau peralatan perubatan, apabila menjual produk Syarikat, produk tidak boleh dilabel dengan apa-apa perkataan atau ayat yang menandakan sebarang kesan perubatan untuk penyakit yang dinamakan, atau sebarang publisiti, iklan dan kad perniagaan yang dicetak yang mendakwa bahawa produk membawa sebarang kesan dari segi perubatan.

4.4.3 Prinsip Panduan Melibatkan Dakwaan Mengenai Pendapatan

- Pengedar Bebas hendaklah mengambil maklum tentang perkara berikut apabila membuat dakwaan mengenai pendapatan:
 1. Dakwaan Yang Memperdaya mengenai Pendapatan adalah Dilarang
 - Meskipun harapan yang munasabah dan realistik mengenai pendapatan yang mungkin diperolehi oleh Pengedar Bebas adalah penting, Pengedar Bebas tidak boleh dengan nyata atau tersirat membuat sebarang dakwaan yang palsu atau memperdaya tentang potensi pendapatan, termasuk sebarang bentuk pendapatan yang terjamin. Pengedar Bebas juga tidak dibenarkan menunjukkan salinan asal atau fotostat bagi cek untuk pembayaran komisyen atau sebarang rekod lain mengenai pembayaran komisyen.
 - 2. Keperluan bagi Dakwaan Melibatkan Gaya Hidup dan Pendapatan
 - Jika syarat-syarat yang disenaraikan di bawah dipatuhi, Pengedar Bebas hanya boleh membuat dakwaan melibatkan gaya hidup (contohnya: perniagaan yang saya jalankan membolehkan saya mencapai kebebasan masa, kebebasan kewangan, berhenti kerja, membeli rumah baharu dll.), atau membuat dakwaan mengenai pendapatan berkaitan dengan komisyen, gelaran pin, atau perniagaan jualan langsung:
 - (1) Maklumat hendaklah tepat dan tidak memperdaya;
 - (2) Maklumat hendaklah berdasarkan pengalaman dan komisyen sebenar dan gelaran pin Pengedar Bebas, atau pengalaman, komisyen dan gelaran pin Penaja langsung atau ahli bawahan Pengedar Bebas;

- (3) Pengedar Bebas juga mesti mendedahkan gambaran keseluruhan pelan ganjaran terkini untuk Pengedar Bebas yang berkait secara langsung dengan tuntutan komisyen.
- (4) Jika Pengedar Bebas membuat dakwaan tentang "hasil" atau "keuntungan" dan bukannya "komisyen" atau "ganjaran", Pengedar Bebas hendaklah menolak jumlah yang dibelanjakan oleh Pengedar Bebas untuk mendapatkan pendapatan ini;
- (5) Jika Pengedar Bebas membuat sebarang dakwaan berkaitan dengan komisyen dan gelaran pin, Pengedar Bebas hendaklah menyatakan bahawa jumlah di atas adalah jumlah penuh sebelum menolak sebarang perbelanjaan berkaitan perniagaan.

4.4.4 Prinsip Panduan untuk Pengiklanan dan Promosi

4.4.4.1 Larangan terhadap Menggunakan Media Massa untuk Pengiklanan

- Kecuali diperuntukkan sebaliknya dalam Buku Panduan Perniagaan ini atau diluluskan oleh Syarikat, Pengedar Bebas tidak dibenarkan menggunakan sebarang bentuk media (termasuk tetapi tidak terhad kepada televisyen, radio, atau sebarang media cetak, elektronik atau dalam talian) untuk mempromosi, memberikan publisiti, menjual produk Syarikat atau mempromosi peluang perniagaan. Kecuali ditetapkan sebaliknya dalam Buku Panduan Perniagaan ini atau diluluskan oleh Syarikat, Pengedar Bebas hanya dibenarkan menjalankan mempromosi menggunakan hubungan peribadi atau menggunakan penerbitan yang dihasilkan dan diedarkan oleh Syarikat atau penerbitan yang dihasilkan dan diedarkan oleh Pengedar Bebas selaras dengan Peraturan-peraturan Kelakuan Pengedar Bebas.
- Dalam bidang kuasa di mana promosi tersebut dibenarkan, Pengedar Bebas boleh mempromosi peluang perniagaan am, tetapi mereka masih perlu berbuat demikian dalam cara yang mematuhi Peraturan-peraturan Kelakuan Pengedar Bebas yang ditetapkan oleh Syarikat.

4.4.4.2 Wawancara Media

- Pengedar Bebas tidak dibenarkan mempromosi atau menjual produk Syarikat atau mempromosi peluang perniagaan melalui wawancara di mana-mana media, laporan berita atau sebarang sumber maklumat am, perniagaan atau industri yang lain tanpa kebenaran bertulis daripada Syarikat terlebih dahulu.
- Pengedar Bebas tidak dibenarkan menerima wawancara media bagi pihak Syarikat, dan tidak boleh mendakwa bahawa mereka telah diberi kuasa oleh Syarikat untuk menerima wawancara bagi pihak Syarikat.

4.4.4.3 Pengedaran Bahan Pengiklanan

- Semua bahan promosi, termasuk tetapi tidak terhad kepada risalah pengiklanan, kad perniagaan, dan bahan sokongan perniagaan Syarikat, hanya boleh dihantar secara peribadi.
- Bahan promosi tidak boleh dipamerkan di tempat awam, diletakkan pada kenderaan yang diletakkan di tempat letak kereta, dimasukkan ke dalam peti surat, atau dihantar melalui pos atau faks dalam kuantiti yang banyak, atau diedarkan melalui cara bukan peribadi yang lain.

4.4.4.4 Peraturan dan Etiket untuk Menggunakan Media Sosial

- Syarikat bersetuju bahawa Pengedar Bebas boleh menggunakan media sosial untuk membuat kenyataan produk, penjelasan mengenai keberkesanan produk dan testimonial peribadi untuk produk.
- Pengedar Bebas hendaklah mematuhi peraturan berikut apabila menggunakan media sosial bagi tujuan yang disebut sebelum ini:
 1. Hanya kenyataan produk Syarikat boleh digunakan, dan kenyataan peribadi tidak boleh ditambah.
 2. Hanya huraian am tentang keberkesanan produk Syarikat dibenarkan dan hendaklah mematuhi undang-undang dan peraturan yang relevan.
 3. Berkongsi testimonial peribadi yang berjaya untuk produk, dan tidak boleh membuat sebarang testimonial yang menyalahi undang-undang, tidak wajar, atau palsu untuk produk.
 4. Untuk isu berkaitan kesihatan, pengguna perlu dinasihatkan agar berunding dengan institusi perubatan dan penjagaan kesihatan.
 5. Nama, cap dagang, kata-kata logo Syarikat tidak dibenarkan digunakan sebagai nama akaun media sosial, nama panggilan, nama kumpulan, nama halaman peminat; nama yang serupa dengan nama, cap dagang dan logo Syarikat juga tidak boleh digunakan sebagai nama akaun media sosial, nama panggilan, nama kumpulan dan nama halaman peminat.
 6. Logo Syarikat atau sebarang karya hakcipta Syarikat (termasuk tetapi tidak terhad kepada gambar dan foto) tidak boleh digunakan sebagai gambar profil peribadi, gambar profil kumpulan, dan gambar di halaman peminat di media sosial.
 7. Di samping perkara di atas, tidak boleh ada sebarang kelakuan yang mungkin menyebabkan orang ramai salah faham bahawa media sosial diwujudkan oleh Syarikat, atau sebarang kelakuan yang mungkin menyebabkan orang ramai dengan silap mempercayai bahawa kenyataan di media sosial dibuat bagi pihak Syarikat.
 8. Produk Syarikat tidak boleh digambarkan atau dibayangkan sebagai boleh merawat, menyembuhkan atau mencegah sebarang penyakit, dan dakwaan tidak boleh dibuat mengenai kesannya dari segi perubatan.
 9. Kesan produk tidak boleh dibesar-besarkan, disalah nyata, atau direka-reka.
 10. Kata-kata atau tindakan yang merosakkan atau menjejaskan reputasi atau nama baik Syarikat tidak dibenarkan.

4.4.4.5 "Booth" Pameran Perdagangan

- Pengedar bebas tidak boleh menjual sebarang Produk Syarikat atau mempromosi peluang perniagaan Syarikat di pasar basah, pasar lambak, 'swap meets', bazar, pasaraya, pusat kecergasan fizikal, liga sukan dan permainan, pusat beli-belah atau acara lain yang serupa di mana peluang perniagaan atau Produk Syarikat mungkin dipamerkan. Walau bagaimanapun, dengan kelulusan bertulis terlebih dahulu daripada Syarikat, Pengedar Bebas dengan gelaran pin Pengurus Kawasan Plus atau Pengurus Besar Kawasan boleh menyewa 'booth' atau membuat pameran semasa pameran perdagangan atau konvensyen ("Konvensyen") oleh Syarikat. Jika Pengurus Kawasan Plus atau Pengurus Besar Kawasan ingin membuka 'booth' atau membuat pameran di Konvensyen, Pengedar Bebas hendaklah mematuhi keperluan berikut:
 - (a) Tema Konvensyen hendaklah mempunyai kaitan secara langsung dengan perniagaan Syarikat;
 - (b) Sekurang-kurangnya empat minggu sebelum Konvensyen, Pengedar Bebas hendaklah menyerahkan kepada Syarikat satu cadangan berkenaan dengan Konvensyen dan mendapatkan kelulusan bertulis terlebih dahulu daripada Syarikat;
 - (c) Pengedar Bebas tidak boleh menggunakan Bahan Pengiklanan untuk membayangkan bahawa Syarikat telah menyertai Konvensyen. Pengedar Bebas hendaklah membuat rujukan khusus kepada anda sebagai Pengedar Bebas Syarikat, termasuk apa-apa peta atau senarai yang disediakan oleh penaja Konvensyen;
 - (d) Pengedar Bebas tidak boleh mempromosi sebarang produk, perkhidmatan atau peluang perniagaan melalui Konvensyen kecuali peluang perniagaan dan Produk Syarikat;
 - (e) Sepanjang Konvensyen, Pengedar Bebas hendaklah secara peribadi mematuhi Buku Panduan Perniagaan dan bertanggungjawab untuk (i) tindakan setiap individu yang bekerja di 'booth' Konvensyen, (ii) semua bahan yang diedarkan semasa Konvensyen, dan (iii) semua aspek penyertaan lain di Konvensyen; dan
 - (f) Syarikat mempunyai hak sama ada untuk meluluskan permohonan.

4.5 Perkara Penting Melibatkan Jualan Dalam Talian

1. Produk syarikat dijual secara langsung oleh Pengedar Bebas Syarikat kepada pengguna yang menggunakan produk. Produk syarikat tidak boleh disediakan, dipindahkan, dijual atau diedarkan kepada orang lain melalui saluran penjualan yang tidak diluluskan oleh Syarikat seperti melalui lelongan dalam talian, laman mel, laman beli-belah atau gedung pemenuhan pesanan.
2. Pengedar Bebas hendaklah mengenal pasti aliran jualan produk dan menyediakan perkhidmatan selepas jualan yang baik. Untuk orang lain atau pembeli dengan perilaku pembelian atau jumlah pembelian yang tidak normal, mereka hendaklah dengan serta-merta memaklumkan Syarikat, dan mengingatkan ahli bawahan lain dalam organisasi supaya mematuhi peraturan kelakuan ini.
3. Pengedar Bebas yang menjual produk Syarikat hendaklah mempertingkatkan kecekapan atau mutu perkhidmatan sebelum jualan dan tidak boleh menjual produk Syarikat pada harga lebih rendah dengan mengurangkan kecekapan atau mutu perkhidmatan sebelum jualan.
4. Pengedar Bebas tidak dibenarkan menjual produk Syarikat melalui saluran jualan yang tidak diluluskan oleh Syarikat, dan mereka juga tidak dibenarkan mengimport sebarang produk Nefful International yang mendakwa atau mempunyai label "Nefful" dan sebarang produk lain dengan cap-cap dagang "Nefful", NEORON® dan Teviron dll. dari pasaran selain daripada pasaran di mana terletaknya premis perniagaan Syarikat dan Nefful International dan menjualnya di pasaran di mana tidak ada premis perniagaan Syarikat dan Nefful International, dan mereka juga tidak dibenarkan berperanan sebagai ejen pembelian.

4.6 Perkara Penting Melibatkan Kedai Fizikal

- Mana-mana Pengedar Bebas yang menjual produk Syarikat di kedai fizikal tidak boleh mengelirukan orang ramai hingga silap menganggap bahawa gedung mereka adalah gedung Syarikat atau bahawa mereka berhak mewakili Syarikat.
- Mana-mana Pengedar Bebas yang menjual produk Syarikat di kedai fizikal hendaklah mematuhi peruntukan dalam Seksyen 4.4 Pengiklanan dan Promosi dan peruntukan lain dalam Buku Panduan Perniagaan ini.

4.7 Tindakan Tatatertib

- Jika Pengedar Bebas melanggar Buku Panduan Perniagaan ini, strategi perniagaan Syarikat, sebarang kontrak dengan Syarikat, dasar perniagaan Syarikat, pengumuman, publisiti atau komunikasi Syarikat, Akta Perdagangan Adil, Akta Jualan Langsung dan Skim Anti-Piramid 1993, Peraturan-Peraturan Jualan Langsung 1993, Peraturan-Peraturan Jualan Langsung (Skim Dan Perjalanan) 2001 dan semua undang-undang subsidiari serta atau undang-undang dan peraturan lain yang relevan berkaitan dengan jualan langsung yang diperuntukkan oleh pihak berkuasa dari masa ke semasa, bergantung kepada tahap serius pelanggaran dalam setiap kes individu, Syarikat boleh mengambil satu atau lebih tindakan berikut terhadap Pengedar Bebas yang melakukan pelanggaran:
 1. Menamatkan pengedaran Pengedar Bebas;
 2. Pengedar Bebas tidak dibenarkan menyertai Syarikat buat selama-lamanya;
 3. Penggantungan hak Pengedar Bebas secara sebahagian atau sepenuhnya;
 4. Penggantungan terhadap pengedaran, rampasan, mendapatkan balik komisyen dan manfaat lain;
 5. Pembatalan gelaran pin;
 6. Hukuman lain yang dianggap sesuai oleh Syarikat.
- Meskipun jika terdapat peraturan lain untuk hukuman dalam Buku Panduan Perniagaan ini, Syarikat masih perlu mengenakan hukuman yang sesuai selaras dengan seksyen ini.

4.8 Peraturan Cukai

4.8.1 Pembayaran Cukai

- Selaras dengan peruntukan Lembaga Hasil Dalam Negeri Malaysia, sebelum pengisytiharan cukai berkanun, Pengedar Bebas hendaklah mengisytiharkan dan membayar cukai pendapatan individu mereka yang disatukan (Pengedar Bebas individu) atau cukai pendapatan entiti perniagaan (Pengedar Bebas entiti perniagaan) ke atas komisyen yang diperolehi pada tahun sebelumnya.
- Jika komisyen dijana untuk warga asing yang menetap di dalam negara di pelbagai negara, cukai hendaklah dipegang selaras dengan undang-undang yang berkuat kuasa.
- Seksyen 83A Akta Cukai Pendapatan 1967 (ACP 1967) mengenakan tanggungjawab ke atas syarikat untuk mengeluarkan borang CP 58 ke atas sebarang insentif (komisyen ke atas komisyen yang diperolehi dan manfaat yang bukan dalam bentuk wang) kepada pengedarnya.

4.8.2 Prinsip Panduan mengenai Penyerahan Cukai untuk Pengedar Bebas yang Menjalankan Perniagaan Melalui Entiti Perniagaan

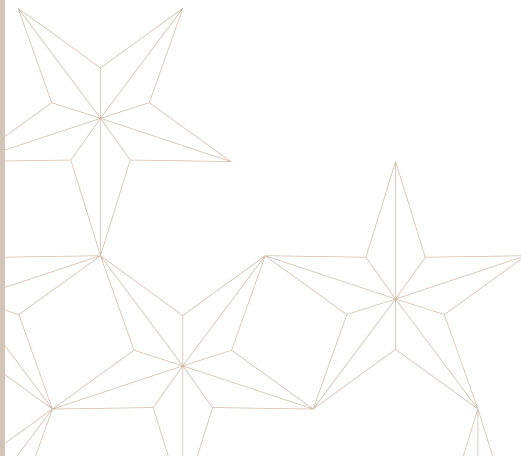
- Jika Pengedar Bebas mengendalikan perniagaan mereka melalui entiti perniagaan, invois hendaklah dikeluarkan dan cukai pendapatan entiti perniagaan dibayar selaras dengan undang-undang.
- Entiti perniagaan digalakkan supaya mendapatkan nasihat dan bantuan profesional untuk maklumat tentang kewajipan cukai peribadinya dan kewajipan cukai entiti perniagaannya. Syarikat walau apa pun tidak akan bertanggungjawab atas sebarang kewajipan cukai peribadi dan kewajipan cukai entiti perniagaan.

4.9 Hak untuk Meminda

- Sebagai gerak balas terhadap perubahan pada struktur pasaran, undang-undang dan peraturan, atau keperluan lain, Syarikat boleh meminda Buku Panduan Perniagaan ini, sebarang dokumen yang disediakan oleh Syarikat kepada Pengedar Bebas, dasar dan sistem Syarikat, dan prosedur yang berkaitan. Kecuali tambahan dan pemadaman pada teks tanpa mengubah maksud asal atau jika perubahan dibuat hanya pada turutan klausa, semakan boleh dimaklumkan kepada Pengedar Bebas oleh Syarikat melalui perkataan, tulisan, panggilan telefon, pesanan teks, e-mel, faks, e-surat berita, pengumuman di laman web rasmi Syarikat atau sebarang cara lain yang memadai untuk memaklukkannya kepada Pengedar Bebas. Pengedar Bebas bersetuju untuk mematuhi pindaan yang disebut sebelum ini dengan menandatangani Perjanjian Pengedaran Bebas.
- Untuk semua pertikaian yang berbangkit daripada kontrak ini, mahkamah Malaysia hendaklah mempunyai bidang kuasa untuk mendengar sebarang pertikaian sedemikian, walau bagaimanapun, pihak-pihak hendaklah terlebih dahulu cuba untuk menyelesaikan semua pertikaian secara aman melalui mediasi.
- Buku Panduan Perniagaan ini boleh didapati dalam Bahasa Inggeris, Bahasa Cina dan Bahasa Melayu. Jika terdapat sebarang perbezaan antara versi Bahasa Inggeris, Bahasa Cina dan Bahasa Melayu, versi Bahasa Inggeris akan diberikan keutamaan.
- Syarikat berhak untuk meminda kandungan yang dinyatakan dalam Buku Panduan Perniagaan ini dan, jika berkenaan, pindaan akan dibuat setelah menerima kelulusan yang dikehendaki daripada Kementerian Perdagangan Dalam Negeri dan Hal Ehwal Pengguna.



CHAPTER FIVE





Pelan Ganjaran Untuk Pengedar Bebas

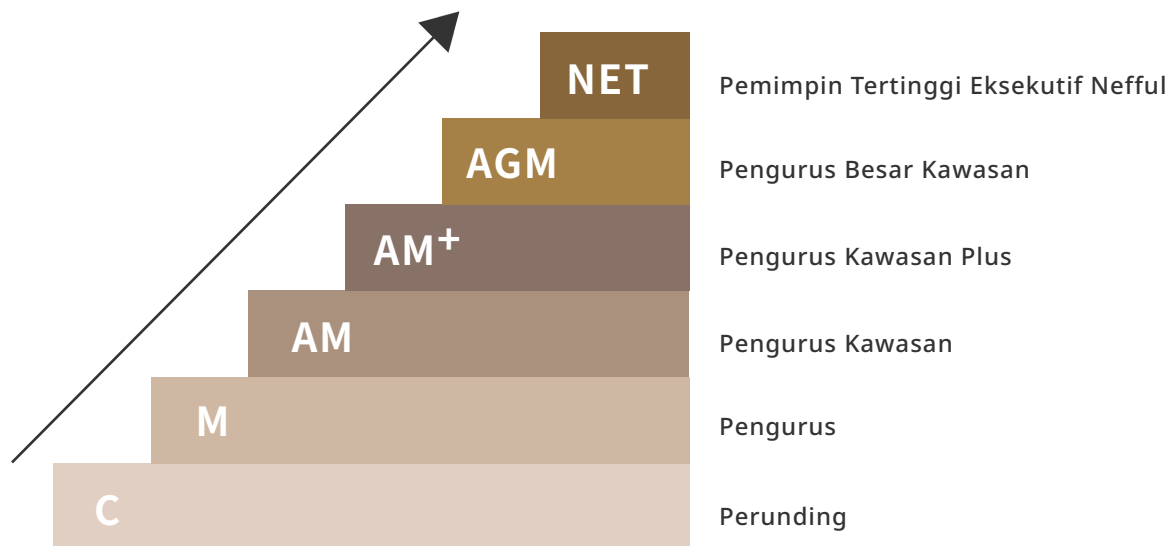


BAB 5

Pelan Ganjaran untuk Pengedar Bebas

5.1 Struktur Organisasi Jualan Langsung

- Organisasi Pengedar Bebas Nefful International terdiri daripada enam gelaran: Perunding, Pengurus, Pengurus Kawasan, Pengurus Kawasan Plus, Pengurus Besar Kawasan dan Pemimpin Tertinggi Eksekutif Nefful. Pengedar Bebas akan dinaikkan kedudukan semata-mata berdasarkan organisasi dan jumlah jualan mereka, dan tempoh penyertaan mereka tidak diambil kira.
- Bagi mereka yang ingin menyertai perniagaan Nefful International di luar negara berdaftar mereka, mereka hendaklah mengisi Perjanjian Penajaan Antarabangsa.
- Jumlah jualan bagi kenaikan kedudukan adalah berdasarkan New Taiwan Dollar (NT\$). Kadar pertukaran jumlah jualan bagi Malaysia adalah 7.5.
- Semua jumlah jualan dalam buku panduan ini telah ditukar kepada jumlah jualan Malaysia.
- Syarikat berhak meminda kadar pertukaran jumlah jualan.



5.2 Jenis Komisyen

- Bonus Organisasi, Bonus Kepimpinan, Bonus Insentif Pengurus Besar Kawasan, Bonus Pemimpin Tertinggi Eksekutif Nefful.

5.3 Jadual Pembayaran Komisyen

- Komisyen Pengedar Bebas akan dipindahkan secara langsung ke dalam akaun bank Pengedar Bebas pada hari ke-10 bulan berikutnya.
- Jika Pengedar Bebas tidak memberikan maklumat mengenai deposit langsung, komisyen akan dipegang oleh Syarikat selama maksimum dua (2) tahun tanpa faedah, dan mereka yang gagal memungut komisyen selepas dua (2) tahun akan dianggap menyetepikan hak penerimaan mereka.

5.4 Pengiraan Komisyen

- Komisyen Pengedar Bebas dikira setiap bulan berdasarkan gelaran pin mereka dan jumlah jualan organisasi Pengedar Bebas.
- Tempoh pengiraan jumlah jualan bulanan adalah dari hari pertama suatu bulan hingga hari penutupan jualan pada bulan yang sama.
- Sebaik sahaja selepas kenaikan pangkat, peraturan komisyen akan kekal sama sehingga tarikh kuat kuasa kenaikan gelaran tersebut, semua jumlah jualan sebelum tarikh kuat kuasa masih akan dikira berdasarkan pangkat pin Pengedar Bebas sebelum itu.

5.5 Perkara Penting Melibatkan Pungutan Komisyen

- Entiti-entiti perniagaan Nefful International di seluruh dunia mengguna pakai sistem organisasi tunggal tidak kira kewarganegaraan, iaitu tidak kira negara (Taiwan, Amerika Syarikat, Hong Kong, Malaysia, Singapura), semua organisasi Pengedar Bebas mengguna pakai perhubungan organisasi ahli atasan dan ahli bawahan yang tunggal. Setelah Pengedar Bebas menyempurnakan Perjanjian Penajaan Antarabangsa di suatu negara khusus, Pengedar Bebas akan mendapat identiti sebagai Pengedar Bebas di negara tersebut dan berhak menerima komisyen. Pengedar Bebas yang gagal memasuki Perjanjian Penajaan Antarabangsa di negara khusus tersebut tidak akan diiktiraf sebagai Pengedar Bebas di negara tersebut dan tidak berhak terhadap pengiraan komisyen, maka oleh itu tidak ada isu yang akan berbangkit bahawa seseorang Pengedar Bebas telah menerima komisyen bagi pihak orang lain dan penahanan komisyen. Sebelum melakukan promosi di mana-mana rantau, Pengedar Bebas hendaklah mematuhi prosedur pendaftaran di rantau tersebut selaras dengan peraturan Syarikat. Jika pendaftaran hanya dibuat kemudian, Pengedar Bebas tidak boleh meminta Syarikat mengeluarkan semula komisyen yang tidak wujud sebelum pendaftaran.
- "Akta Skim Promosi Anti-Piramid" yang dikawal selia oleh Persatuan Jualan Langsung Amerika Syarikat dan saranan oleh pasukan penasihat undang-undang Nefful USA Inc.:
 - Mereka yang mempunyai nombor Kad Keselamatan Sosial Amerika Syarikat dan ingin menerima komisyen di Amerika Syarikat hendaklah memperolehi jumlah jualan peribadi melebihi USD20 di Nefful USA Inc untuk bulan tersebut.
 - Pengedar Bebas dari rantau lain yang tidak mempunyai nombor Kad Keselamatan Sosial Amerika Syarikat hendaklah memperolehi jumlah jualan peribadi melebihi USD20 di mana-mana syarikat Nefful International di luar Amerika Syarikat agar berhak menerima komisyen di Amerika Syarikat.
- Jika berlaku apa-apa perubahan pada nama, alamat pos, alamat tetap, nombor hubungan, akaun bank dan alamat e-mel Pengedar Bebas, Pengedar Bebas hendaklah mengemaskinikan maklumat peribadi tersebut dalam portal ahli di laman web rasmi Syarikat atau menghubungi Syarikat untuk berbuat demikian demi melindungi hak mereka sendiri.

5.6 Keperluan untuk Kenaikan Pangkat

Kenaikan Pangkat Pin	Pembangunan Ahli Bawahan	Jumlah Jualan
Perunding (C) → Pengrus (M)	-	20,000 / 3 bulan
Pengurus (M) → Pengurus Kawasan (AM)	2 Pengurus (M)	80,000 / 3 bulan
Pengurus Kawasan (AM) → Pengurus Kawasan Plus (AM+)	2 Pengurus Kawasan (AM)	-
Pengurus Kawasan Plus (AM+) → Pengurus Besar Kawasan (AGM)	5 Pengurus Kawasan (AM)	800,000 / 1 bulan
Pemimpin Tertinggi Eksekutif Nefful (NET)	-	13,333,335 / 1 tahun

- * 20,000 / 3 bulan: Mencapai "Jumlah Organisasi C" sebanyak 20,000 dalam masa tiga (3) bulan
- * 80,000 / 3 bulan: Mencapai "Jumlah Organisasi M" sebanyak 80,000 dalam masa tiga (3) bulan
- * 800,000 / bulan : Mencapai "Jumlah Organisasi AM" sebanyak 800,000 dalam masa satu (1) bulan

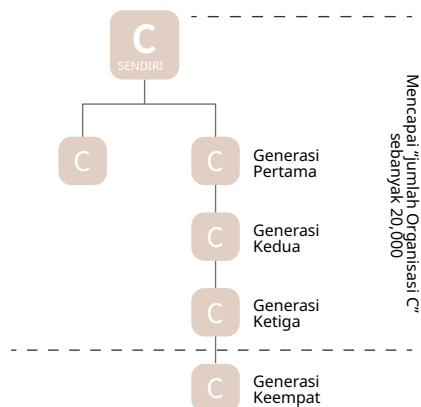
※ Nota Penting:

- 1) Jumlah Jualan yang dikumpul di peringkat antarabangsa akan diambil kira untuk kenaikan pangkat.
- 2) Pangkat pin selepas kenaikan pangkat akan diguna pakai di setiap lokasi perniagaan di mana Perjanjian Penajaan Antarabangsa telah diproses.
- 3) Hak untuk mendapatkan komisyen hanya akan bermula selepas tarikh kenaikan gelaran.



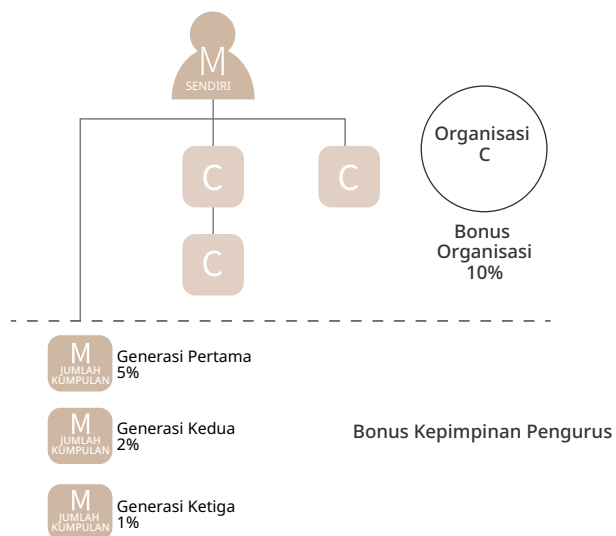
Perunding ► Pengurus

- Mana-mana Perunding yang memenuhi keperluan berikut akan dinaikkan gelaran kepada “Pengurus” pada hari berikutnya:
 -Mencapai “Jumlah Organisasi C” sebanyak 20,000 dalam masa tiga (3) bulan



5.6.2 Komisyen untuk Pengurus

- Bonus Organisasi Pengurus:
 - 10% daripada Jumlah Kumpulan M untuk bulan tersebut
- Bonus Kepimpinan Pengurus:
 - 5% daripada Jumlah Kumpulan M Generasi Pertama untuk bulan tersebut
 - 2% daripada Jumlah Kumpulan M Generasi Kedua untuk bulan tersebut
 - 1% daripada Jumlah Kumpulan M Generasi Ketiga untuk bulan tersebut



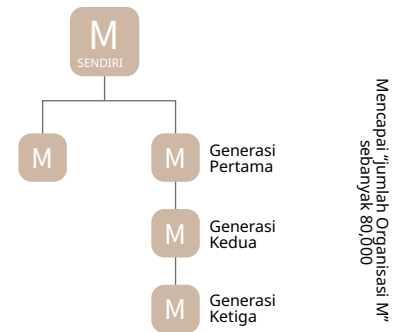
5.6.3 Kenaikan kepada Pengurus Kawasan



- Mana-mana Pengurus yang memenuhi keperluan berikut akan dinaikkan gelaran kepada "Pengurus Kawasan" pada hari berikutnya:
 - 1) Menghasilkan 2 atau lebih "Pengurus bawahan langsung"
 - 2) Mencapai "Jumlah Organisasi M" sebanyak 80,000 dalam masa tiga (3) bulan

※Nota Penting:

Pengurus yang memenuhi keperluan 1) dan 2) di atas akan dinaikkan gelaran kepada Pengurus Kawasan pada hari berikutnya.



5.6.4 Komisyon untuk Pengurus Kawasan

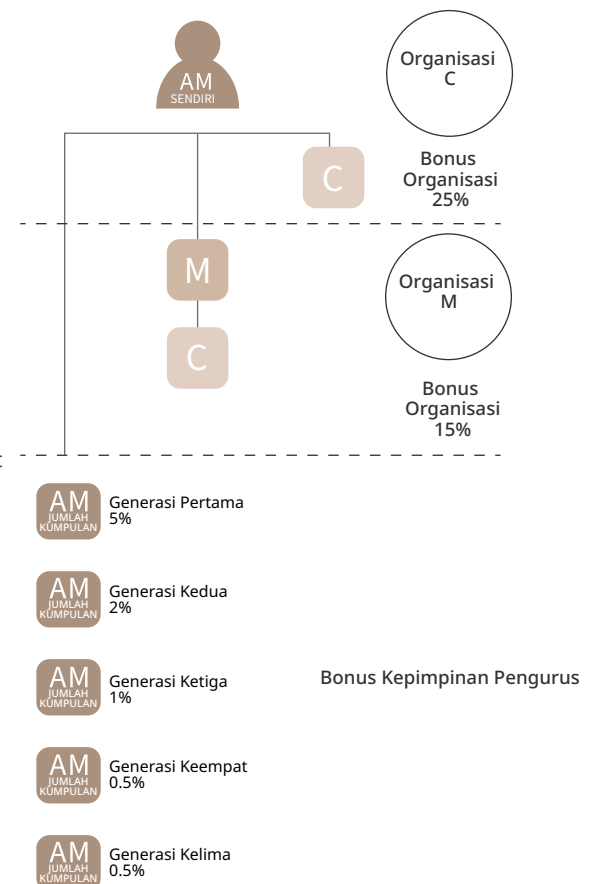
- Bonus Organisasi Pengurus Kawasan:
 - 25% ke atas semua jumlah organisasi yang dicapai olehnya sendiri atau Perunding bawahan langsungnya pada bulan tersebut.
 - 15% daripada Jumlah Kumpulan M bawahannya dalam bulan tersebut.

※ Nota Penting:

Jika Pengurus dalam organisasi Pengurus Kawasan menghasilkan seorang lagi Pengurus dan berhak menerima Bonus Kepimpinan, Bonus Kepimpinan tersebut akan dipotong daripada Bonus Organisasi Pengurus Kawasan.

- Bonus Kepimpinan Pengurus Kawasan:
 - 5% daripada Jumlah Kumpulan AM Generasi Pertama dalam bulan tersebut
 - 2% daripada Jumlah Kumpulan AM Generasi Kedua dalam bulan tersebut
 - 1% daripada Jumlah Kumpulan AM Generasi Ketiga dalam bulan tersebut
 - 0.5% daripada Jumlah Kumpulan AM Generasi Keempat dalam bulan tersebut
 - 0.5% daripada Jumlah Kumpulan AM Generasi Kelima dalam bulan tersebut
- Hak bagi Pembayaran Bonus Kepimpinan:

- 1) Pengurus Kawasan berhak menerima Bonus Kepimpinan dalam bulan kenaikan gelarannya dan lima (5) bulan seterusnya. Dari bulan ke-7 dan selepasnya, dia hendaklah mencapai Jumlah Kumpulan sebanyak 20,000 bagi tempoh enam (6) bulan (tidak termasuk Jumlah Penuh Antarabangsa) supaya berhak menerima Bonus Kepimpinan. Jika Pengurus Kawasan gagal memenuhi keperluan yang disebut di atas, Penajanya (Pengurus Kawasan atau Pengurus Kawasan Plus atau Pengurus Besar Kawasan) yang memenuhi keperluan tersebut berhak menerima Bonus Kepimpinan.
- 2) Pengurus Kawasan yang mencapai Jumlah Kumpulan AM sebanyak 20,000 di mana-mana premis perniagaan Nefful International di Taiwan, Amerika Syarikat, Hong Kong, Malaysia atau Singapura yang dengan serentak mempunyai jumlah jualan dalam mana-mana satu daripada empat negara lain akan berhak menerima Bonus Kepimpinan di negara tersebut.

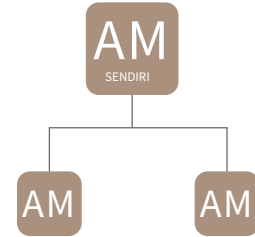


5.6.5 Kenaikan kepada Pengurus Kawasan Plus



Pengurus Kawasan ► Pengurus Kawasan Plus

- Mana-mana Pengurus Kawasan yang menghasilkan dua Pengurus Kawasan bawahan langsung akan dinaikkan gelaran kepada “Pengurus Kawasan Plus” pada bulan berikutnya.



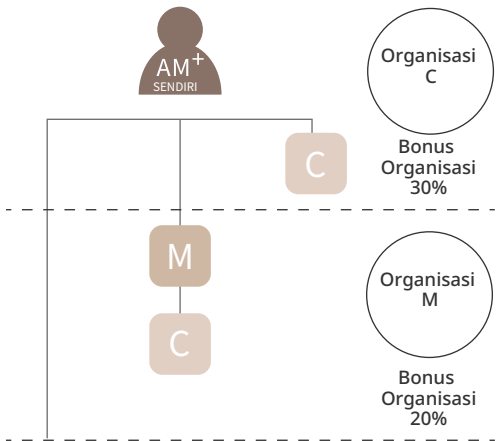
5.6.6 Komisyon untuk Pengurus Kawasan Plus

- Bonus Organisasi Pengurus Kawasan Plus
 - 30% terhadap semua jumlah organisasi yang dicapai olehnya atau Perunding bawahan langsungnya dalam bulan tersebut.
 - 20% daripada “Jumlah Kumpulan M” bawahannya dalam bulan tersebut.

※ Nota Penting:

Jika Pengurus dalam organisasi Pengurus Kawasan Plus menghasilkan satu lagi Pengurus dan berhak menerima Bonus Kepimpinan, Bonus Kepimpinan tersebut akan dipotong daripada Bonus Organisasi

- Bonus Kepimpinan Pengurus Kawasan Plus:
 - 5% daripada Jumlah Kumpulan AM Generasi Pertama dalam bulan tersebut
 - 2% daripada Jumlah Kumpulan AM Generasi Kedua dalam bulan tersebut
 - 1% daripada Jumlah Kumpulan AM Generasi Ketiga dalam bulan tersebut
 - 0.5% daripada Jumlah Kumpulan AM Generasi Keempat dalam bulan tersebut
 - 0.5% daripada Jumlah Kumpulan AM Generasi Kelima dalam bulan tersebut



- Generasi Pertama 5%
- Generasi Kedua 2%
- Generasi Ketiga 1%
- Generasi Keempat 0.5%
- Generasi Kelima 0.5%

Bonus Kepimpinan Pengurus

- Hak bagi Pembayaran Bonus Kepimpinan:
 - 1) Pengurus Kawasan Plus berhak menerima Bonus Kepimpinan dalam bulan kenaikan pangkat dan lima (5) bulan seterusnya. Dari bulan ke-7 dan selepasnya, dia hendaklah mencapai Jumlah Kumpulan sebanyak 20,000 bagi tempoh enam (6) bulan (tidak termasuk Jumlah Penuh Antarabangsa) supaya berhak menerima Bonus Kepimpinan. Jika Pengurus Kawasan Plus gagal memenuhi keperluan yang disebut di atas, Penajanya (Pengurus Kawasan atau Pengurus Kawasan Plus atau Pengurus Besar Kawasan) yang memenuhi keperluan tersebut berhak menerima Bonus Kepimpinan.
 - 2) Pengurus Kawasan Plus yang mencapai Jumlah Kumpulan AM sebanyak 20,000 di mana-mana premis perniagaan Nefful International di Taiwan, Amerika Syarikat, Hong Kong, Malaysia atau Singapura yang dengan serentak mempunyai jumlah jualan dalam mana-mana satu daripada empat negara lain akan berhak menerima Bonus Kepimpinan di negara tersebut.

5.6.7 Kenaikan kepada Pengurus Besar Kawasan



Pengurus Kawasan Plus ➤ Pengurus Besar Kawasan

Pengurus Kawasan Plus yang memenuhi keperluan berikut akan dinaikkan pangkat kepada “Pengurus Besar Kawasan” pada bulan berikutnya:

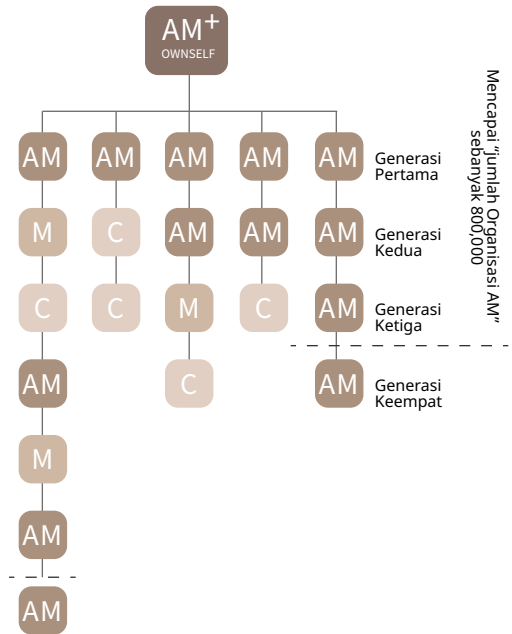
- 1) Menghasilkan 5 atau lebih “Pengurus Kawasan bawahan langsung”.
- 2) Pengurus Kawasan Plus hendaklah menyerahkan Borang Kenaikan Pangkat AGM kepada Syarikat satu (1) bulan sebelum dia mencabar kenaikan gelaran kepada Pengurus Besar Kawasan.
- 3) Selepas 5 Pengurus Kawasan bawahan langsung dihasilkan, Pengurus Kawasan Plus hendaklah mencapai Jumlah Organisasi sebanyak 800,000 dalam bulan berikutnya.

※ Nota Penting:

Pengurus Kawasan Plus hendaklah memenuhi keperluan pertama dan kedua sebelum memenuhi keperluan ketiga pada bulan berikutnya.

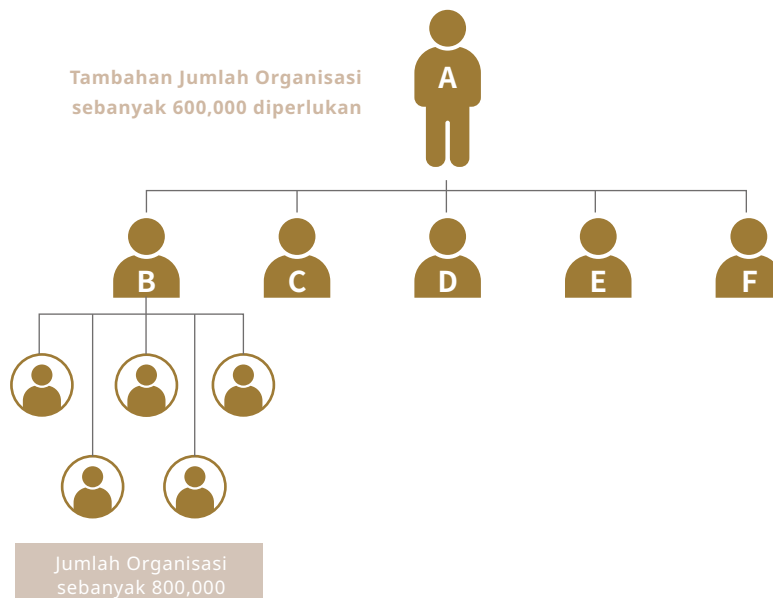
Contoh: Pengurus Kawasan Plus bercadang untuk dinaikkan pangkat kepada Pengurus Besar Kawasan pada bulan Jun, 5 atau lebih Pengurus Kawasan bawahan langsung mesti dihasilkan sebelum bulan Mei.

Dia juga hendaklah menyerahkan Borang Kenaikan Pangkat AGM sebelum 10 Mei dan mencapai Jumlah Organisasi sebanyak 800,000 pada bulan Jun, hanya pada masa itu barulah dia akan dinaikkan pangkat kepada Pengurus Besar Kawasan pada 1 Julai.



5.6.8 Keperluan bagi Kenaikan Serentak

- Kecuali dengan memenuhi keperluan pertama hingga ketiga dalam klausa 5.6.7, jika Pengurus Kawasan Plus ingin dinaikkan pangkat kepada Pengurus Besar Kawasan secara serentak dengan Pengurus Kawasan Plus bawahan langsungnya, dia hendaklah mencapai Jumlah Organisasi sebanyak 600,000. Jumlah tersebut tidak termasuk jumlah organisasi Pengurus Kawasan Plus bawahan langsungnya yang ingin dinaikkan pangkat secara serentak.



5.6.9 Komisyon untuk Pengurus Besar Kawasan

- Bonus Organisasi Pengurus Besar Kawasan:
 - 30% ke atas semua jumlah organisasi yang dicapai olehnya atau Perunding bawahannya langsungnya dalam bulan tersebut.
 - 20% daripada "Jumlah Kumpulan M" bawahannya dalam bulan tersebut.

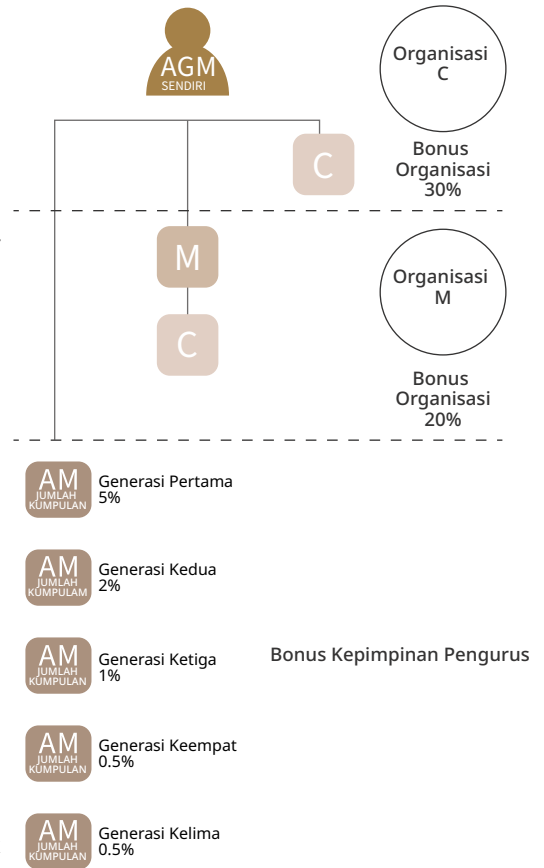
※Nota Penting:

Jika Pengurus dalam organisasi Pengurus Besar Kawasan menghasilkan satu lagi Pengurus dan berhak menerima Bonus Kepimpinan, Bonus Kepimpinan tersebut hendaklah dipotong daripada Bonus Organisasi Pengurus Besar Kawasan.

- Bonus Kepimpinan Pengurus Besar Kawasan:
 - 5% daripada Jumlah Kumpulan AM Generasi Pertama dalam bulan tersebut
 - 2% daripada Jumlah Kumpulan AM Generasi Kedua dalam bulan tersebut
 - 1% daripada Jumlah Kumpulan AM Generasi Ketiga dalam bulan tersebut
 - 0.5% daripada Jumlah Kumpulan AM Generasi Keempat dalam bulan tersebut
 - 0.5% daripada Jumlah Kumpulan AM Generasi Kelima dalam bulan tersebut

Hak bagi Pembayaran Bonus Kepimpinan:

- Pengurus Besar Kawasan berhak menerima Bonus Kepimpinan dalam bulan kenaikan gelarannya dan lima (5) bulan seterusnya. Dari bulan ke-7 dan selepasnya, dia hendaklah mencapai Jumlah Kumpulan sebanyak 20,000 bagi tempoh enam (6) bulan (tidak termasuk Jumlah Penuh Antarabangsa) supaya berhak menerima Bonus Kepimpinan. Jika Pengurus Besar Kawasan gagal memenuhi keperluan yang disebut di atas, Penajanya (Pengurus Kawasan atau Pengurus Kawasan Plus atau Pengurus Besar Kawasan) yang memenuhi keperluan tersebut berhak menerima Bonus Kepimpinan.
- Pengurus Besar Kawasan yang mencapai Jumlah Kumpulan AM sebanyak 20,000 di mana-mana premis perniagaan Nefful International di Taiwan, Amerika Syarikat, Hong Kong, Malaysia atau Singapura yang dengan serentak mempunyai jumlah jualan dalam mana-mana satu daripada empat negara lain akan berhak menerima Bonus Kepimpinan di negara tersebut.



Bonus Kepimpinan Pengurus

Bonus Insentif AGM

- Bonus Insentif Pengurus Besar Kawasan:
 - 5% daripada Jumlah Organisasi AGM (Sendiri) * dalam bulan tersebut
 - 2% daripada Jumlah Organisasi AGM Generasi Pertama dalam bulan tersebut
 - 1.5% daripada Jumlah Organisasi AGM Generasi Kedua dalam bulan tersebut
 - 1% daripada Jumlah Organisasi AGM Generasi Ketiga dalam bulan tersebut
 - 0.5% daripada Jumlah Organisasi AGM Generasi Keempat dalam bulan tersebut
 - 0.5% daripada Jumlah Organisasi AGM Generasi Kelima dalam bulan tersebut



- Hak bagi Pembayaran Bonus Insentif Pengurus Besar Kawasan:

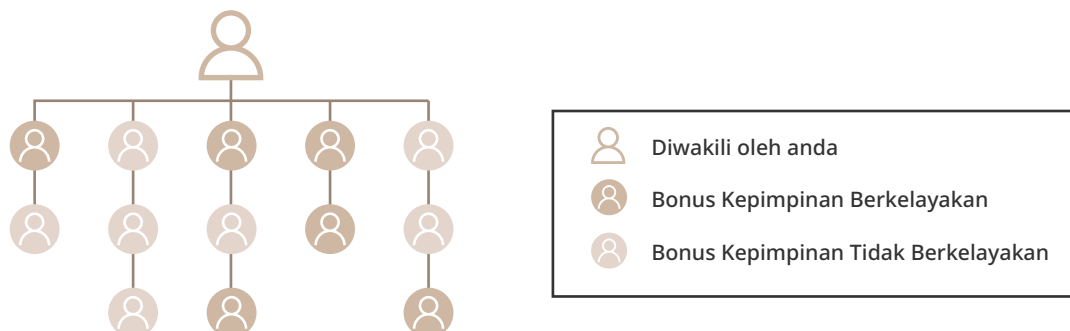
Pengurus Besar Kawasan (Sendiri) Jumlah Organisasi		Bilangan Barisan Bawahan Aktif Pengurus Besar Kawasan					
Layak untuk mendapatkan Bonus Pengurus Besar Kawasan	RM	0	1	2	3	4	>5
	80,000 dan keatas	100%					
	40,000 dan keatas	75%	100%				
	20,000 dan keatas	50%	75%	100%			
	6,670 dan keatas	25%	50%	75%	100%		
	3,335 dan keatas	0%	25%	50%	50%	100%	
	Sebarang Jumlah Jualan Terkumpul	0%	0%	0%	25%	50%	100%
	Tiada Jumlah Jualan	0%	0%	0%	0%	0%	0%
	Tidak layak untuk mendapatkan Insentif bonus Pengurus Besar Kawasan	0%	0%	0%	0%	0%	0%

Nota: Peratusan (%) → Peratusan hak Bonus Insentif Pengurus Besar Kawasan.

※Nota Penting:

- Pengurus Besar Kawasan juga hendaklah layak menerima Bonus Kepimpinan untuk bulan tersebut supaya layak menerima Bonus Insentif Pengurus Besar Kawasan.
- Pengurus Besar Kawasan mesti mencapai keperluan jumlah jualan bagi negara tersebut supaya berhak menerima Bonus Insentif Pengurus Besar Kawasan.
- Supaya berhak menerima komisyen dari negara tertentu, Pengedar Bebas mesti mencapai keperluan jumlah jualan bagi negara tersebut.
- Pengurus Besar Kawasan Bawahan Langsung Aktif merujuk kepada generasi pertama Pengurus Besar Kawasan yang layak menerima Bonus Kepimpinan dalam bulan tersebut (Pengurus Besar Kawasan berjaya mencapai Jumlah Kumpulan sebanyak 20,000 bagi tempoh enam (6) bulan [tidak termasuk Jumlah Penuh Antarabangsa]). Sekiranya generasi pertama Pengurus Besar Kawasan bagi suatu baris tertentu tidak layak menerima Bonus Kepimpinan, keperluan "Pengurus Besar Kawasan Bawahan Langsung Aktif" masih boleh dipenuhi selagi mana-mana Pengurus Besar Kawasan selepas itu daripada ahli bawahan yang sama menjadi layak menerima Bonus Kepimpinan untuk bulan tersebut.

Contoh Pengurus Besar Kawasan Bawahan Langsung Aktif Generasi Pertama (Keperluan Kelayakan)



Hanya empat (4) generasi pertama AGMs diambil kira sebagai aktif



(Gambaran Keseluruhan Generasi Pertama AGM aktif yang berkelayakan)

5.6.10 Kenaikan kepada Pemimpin Tertinggi Eksekutif Nefful

AGM



NET

Pengurus Besar Kawasan



Pemimpin Tertinggi Eksekutif Nefful

- Pengurus Besar Kawasan yang mencapai jumlah penuh jualan tahunan sebanyak 13,333,335 akan dinaikkan gelaran kepada "Pemimpin Tertinggi Eksekutif Nefful" pada bulan Januari tahun berikutnya:
- Tempoh pengumpulan jumlah jualan tahunan adalah dari bulan Januari hingga Disember tahun semasa
- Kenaikan gelaran Pengurus Besar Kawasan kepada Pemimpin Tertinggi Eksekutif Nefful adalah berdasarkan jumlah jualan tahunan. Seorang Pemimpin Tertinggi Eksekutif Nefful tidak boleh mengekalkan gelarannya jika dia gagal mencapai jumlah jualan tahunan yang dikehendaki.
- Pengumpulan jumlah jualan tahunan dikira seperti berikut:
 - Jumlah Organisasi AGM (Sendiri) $\times 100\%$
 - Jumlah Organisasi AGM Generasi Pertama $\times 60\%$
 - Jumlah Organisasi AGM Generasi Kedua $\times 40\%$
 - Jumlah Organisasi AGM Generasi Ketiga $\times 20\%$

5.6.11 Komisyen untuk Pemimpin Tertinggi Eksekutif Nefful

- Bonus Pemimpin Tertinggi Eksekutif Nefful:
 - 1) 0.5% daripada jumlah jualan bulanan bagi negara tertentu hendaklah diperuntukkan kepada setiap Pemimpin Tertinggi Eksekutif Nefful secara berkadar.
 - 2) Pengiraan dan pembahagian Bonus Pemimpin Eksekutif Tertinggi Nefful:
 - Jumlah Penuh Organisasi yang dicapai oleh setiap Pemimpin Tertinggi Eksekutif Nefful di negara masing-masing pada tahun sebelumnya \div "Jumlah Penuh"
 - Jumlah Penuh Organisasi yang dicapai oleh Pemimpin Tertinggi Eksekutif Nefful di negara masing-masing pada tahun sebelumnya = Nisbah Bonus Pemimpin Tertinggi Eksekutif Nefful
 - 3) Bonus Pemimpin Tertinggi Eksekutif Nefful bagi setiap negara dikira dan dibahagikan secara berasingan.

[Contoh]

Terdapat 3 Pemimpin Tertinggi Eksekutif Nefful dengan jumlah penuh jualan tahunan masing-masing yang disenaraikan di bawah bagi tahun tersebut. Berapakah Bonus Pemimpin Tertinggi Eksekutif Nefful yang diterima oleh setiap Pemimpin Tertinggi Eksekutif Nefful jika jualan negara tempatan untuk bulan ini adalah RM 25 juta?

Pemimpin Tertinggi Eksekutif Nefful A: mencapai Jumlah Organisasi sebanyak 50 juta di negara tempatan pada tahun sebelumnya

Pemimpin Tertinggi Eksekutif Nefful B: mencapai Jumlah Organisasi sebanyak 30 juta di negara tempatan pada tahun sebelumnya

Pemimpin Tertinggi Eksekutif Nefful C: mencapai Jumlah Organisasi sebanyak 20 juta di negara tempatan pada tahun sebelumnya

[Jawapan]

Jualan negara tempatan pada bulan ini adalah RM 25 juta

$$\text{RM } 25 \text{ juta} \times 0.5\% = \text{RM } 125,000$$

RM125,000 adalah jumlah penuh pembayaran untuk "semua" Bonus Pemimpin Tertinggi Eksekutif Nefful untuk bulan semasa.

$$\text{Pemimpin Tertinggi Eksekutif Nefful A (50 juta)} + \text{Pemimpin Tertinggi Eksekutif Nefful B (30 juta)} + \text{Pemimpin Tertinggi Eksekutif Nefful C (20 juta)} = 100 \text{ juta}$$

Nisbah pembahagian bonus Pemimpin Tertinggi Eksekutif Nefful bagi tahun semasa:

$$\text{Pemimpin Tertinggi Eksekutif Nefful A} \rightarrow 50 \text{ juta} \div 100 \text{ juta} = 0.5$$

$$\text{Pemimpin Tertinggi Eksekutif Nefful B} \rightarrow 30 \text{ juta} \div 100 \text{ juta} = 0.3$$

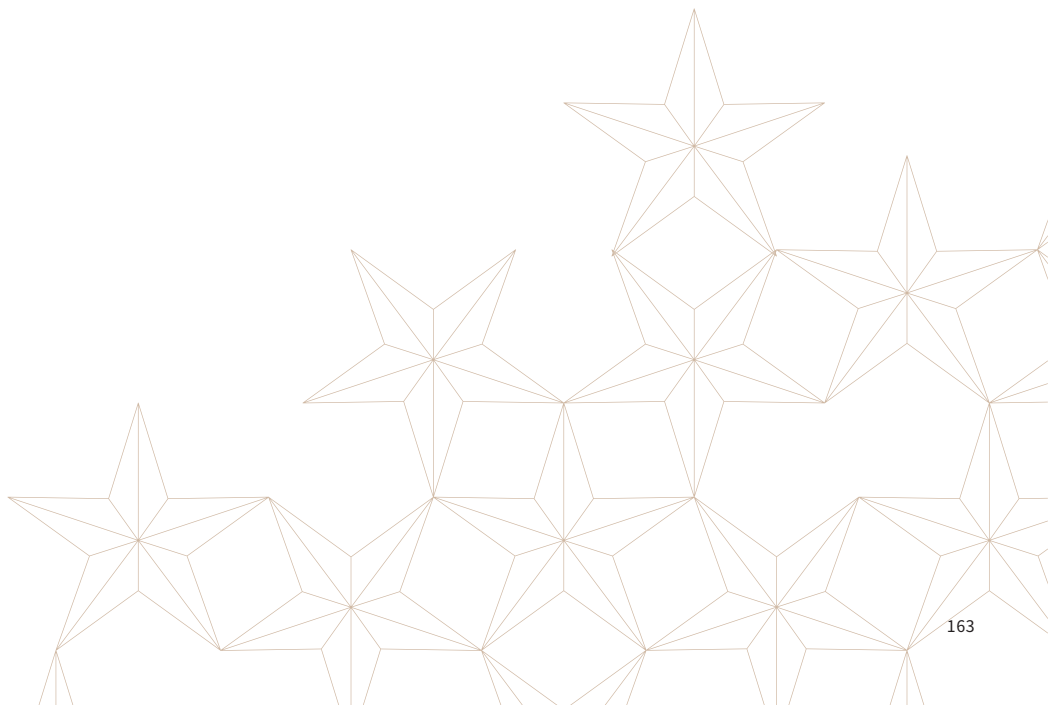
$$\text{Pemimpin Tertinggi Eksekutif Nefful C} \rightarrow 20 \text{ juta} \div 100 \text{ juta} = 0.2$$

Bonus yang akan diterima oleh setiap Pemimpin Tertinggi Eksekutif Nefful bagi bulan semasa:

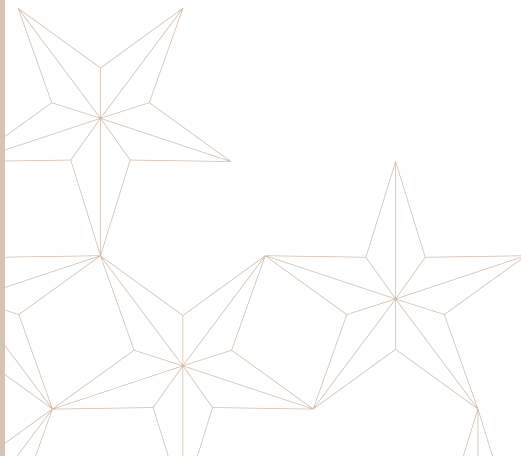
$$\text{Pemimpin Tertinggi Eksekutif Nefful A} \rightarrow \text{RM}125,000 \times 0.5 = \text{RM } 62,500$$

$$\text{Pemimpin Tertinggi Eksekutif Nefful B} \rightarrow \text{RM}125,000 \times 0.3 = \text{RM}37,500$$

$$\text{Pemimpin Tertinggi Eksekutif Nefful C} \rightarrow \text{RM}125,000 \times 0.2 = \text{RM}25,000$$

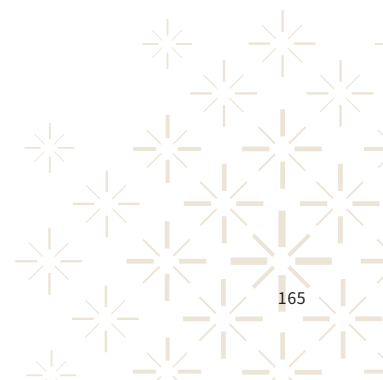


CHAPTER SIX





Glosari **Istilah Yang Ditakrifkan**



BAS 6

Glosari Istilah Yang Ditakrifkan

Syarikat	Merujuk kepada Nefful International, termasuk premis perniagaannya di dalam dan di luar negara, yang mengguna pakai model perniagaan jualan langsung.
Pengedar Bebas	Mana-mana orang yang boleh memperolehi komisyen, bonus dan manfaat lain dengan melibatkan diri dalam pelan syarikat pemasaran berbilang tingkat dan mempromosi atau menjual barangan atau perkhidmatan, dan yang mungkin memperolehi komisyen, bonus dan manfaat lain dengan memperkenalkan orang lain untuk turut serta, untuk mempromosi, menjual barangan atau perkhidmatan atau untuk memperkenalkan lebih ramai orang.
Penaja	Pengedar Bebas yang berjaya merekrut orang lain untuk menjadi Pengedar Bebas di bawah pengedarannya.
Penaja Antarabangsa	Merujuk kepada Pengedar Bebas yang memohon pengedaran di luar negara dan telah menerima hak untuk menjual produk di pasaran tersebut dan memperkenalkan orang lain untuk turut serta.
Kit Pengedar	Satu-satunya produk yang perlu dibeli oleh Pengedar Bebas untuk membantu mereka membangunkan dan mengendalikan perniagaan jualan langsung mereka.
Pendaftaran Entiti Perniagaan	Merujuk kepada sebarang entiti perniagaan, seperti syarikat, perkongsian, syarikat liabiliti terhad, institusi amanah, atau organisasi perniagaan lain yang ditubuhkan dengan sah menurut lokasi organisasi tersebut.
Pengedaran Bersama Pasangan	Merujuk kepada pengedaran suami isteri yang digabungkan dengan salah seorang sebagai wakil utama dan seorang lagi sebagai wakil tambahan untuk mengendalikan pengedaran secara bersama, tetapi suami dan isteri hendaklah daripada organisasi yang sama.
Pewarisan Pengedaran	Merujuk kepada hak pengedaran kepunyaan Pengedar Bebas yang hanya boleh diwarisi jika Pengedar Bebas seorang Pengurus Besar Kawasan.
Pemindahan Pengedaran	Merujuk kepada pemindahan semua hak pengedaran kepada orang lain.
Penyimpanan Stok	Bermaksud bahawa Pengedar Bebas hendaklah menentukan kuantiti pembelian berdasarkan anggaran yang munasabah terhadap jualan runcit serta keperluan peribadi.

Kenyataan Produk	Merujuk kepada kenyataan tentang sifat atau keberkesanan produk.
Produk yang Diubah Tujuannya	Merujuk kepada produk baharu yang dimodifikasi, disesuaikan, dengan corak atau reka bentuk yang ditambah dll, dengan produk Syarikat sebagai bahannya, yang berbeza daripada produk asal. “Berbeza” tidak terhad kepada perubahan pada tujuan tetapi juga termasuk perubahan pada rupa produk.
Pembatalan Perjanjian	Merujuk kepada situasi apabila hak undang-undang atau kontrak untuk menamatkan kontrak berbangkit selepas terbentuknya satu perhubungan yang sah, pihak dengan hak untuk membatalkan kontrak boleh berbuat demikian dan menjadikan kontrak batal dan tidak sah.
Penamatan Perjanjian	Merujuk kepada situasi apabila hak undang-undang atau kontrak untuk menamatkan kontrak berbangkit selepas terbentuknya satu perhubungan yang sah, pihak dengan hak untuk menamatkan kontrak boleh berbuat demikian dan menjadikan kontrak tidak sah selepas penamatan (kesahan kontrak sebelum penamatan tidak terjejas).
Program Berinsentif	Merujuk kepada program atau aktiviti insentif yang dianjurkan oleh syarikat seperti lawatan insentif tempatan atau luar negara, ceramah, dan majlis makan yang tidak terkandung dalam Pelan Ganjaran.
Komisyen	Merujuk kepada imbuhan yang dibayar kepada Pengedar Bebas oleh Syarikat berdasarkan jumlah bilangan produk yang dijual oleh Pengedar Bebas dan organisasi mereka dengan mematuhi semua peruntukan Pelan Ganjaran. Komisyen dibayar setiap bulan.
Pelan Ganjaran	Merujuk kepada dasar dan keperluan Syarikat bagi pembayaran komisyen kepada Pengedar Bebas.
Organisasi Jualan Langsung	Merujuk kepada model perniagaan berbilang tingkat yang terdiri daripada sistem ahli atasan dan ahli bawahan, yang ditubuhkan oleh Pengedar Bebas berdasarkan Buku Panduan Perniagaan Syarikat. Organisasi ahli atasan dan ahli bawahan termasuk semua hak mereka adalah kepunyaan Syarikat.
Kenaikan Gelaran	Merujuk kepada kenaikan daripada satu peringkat kepada peringkat lebih tinggi.
Kenaikan Pangkat Serentak	Merujuk kepada kenaikan pangkat secara serentak untuk ahli atasan dan ahli bawahan dalam organisasi yang sama.

Pangkat Pin

Pangkat Pin dalam Bahasa Inggeris	Pangkat Pin dalam Bahasa Cina	Pangkat Pin dalam Bahasa Melayu	Pangkat Pin Mudah dalam Bahasa Cina	Singkatan Pangkat Pin dalam Bahasa Inggeris dan Melayu
Consultant	專員	Perunding	專員	C
Manager	經理	Pengurus	經理	M
Area Manager	區域經理	Pengurus Kawasan	區經	AM
Area Manager Plus	高級區域經理	Pengurusan Kawasan Plus	高區	AM ⁺
Area General Manager	區域總經理	Pengurus Besar Kawasan	區總	AGM
Nefful Executive Top Leader	超級領袖	Pemimpin Tertinggi Eksekutif Nefful	領袖	NET

Jumlah Organisasi C Merujuk kepada jumlah penuh jualan Pengedar Bebas sendiri atau Perunding bawahannya sehingga tiga generasi.

Jumlah Kumpulan M Merujuk kepada jumlah penuh jualan Pengedar Bebas sendiri dan Perunding bawahannya tidak termasuk Pengurus bawahan.

Jumlah Organisasi M Merujuk kepada jumlah penuh jualan Pengedar Bebas sendiri dan organisasi Pengurus bawahannya sehingga tiga generasi.

Jumlah Kumpulan AM Merujuk kepada jumlah penuh jualan Pengurus Kawasan atau Pengurus Kawasan Plus atau Pengurus Besar Kawasan dan Perunding dan Pengurus mereka tidak termasuk Pengurus Kawasan atau Pengurus Kawasan Plus atau Pengurus Besar Kawasan bawahan mereka.

Jumlah Organisasi AM Merujuk kepada jumlah penuh jualan Pengurus Kawasan atau Pengurus Kawasan Plus sendiri dan organisasi Pengurus Kawasan atau Pengurus Kawasan Plus bawahannya dalam tiga generasi.

Jumlah Organisasi AGM Merujuk kepada jumlah penuh jualan dalam bulan tertentu bagi Pengurus Besar Kawasan dan Perunding, Pengurus, Pengurus Kawasan dan Pengurus Kawasan Plus bawahannya di negara yang sama tidak termasuk Pengurus Besar Kawasan bawahan (dan ahli bawahannya).

Jumlah Kumpulan untuk Enam (6) Bulan Merujuk kepada Jumlah Kumpulan AM bagi bulan tertentu dicampur Jumlah Kumpulan AM bagi lima (5) bulan sebelumnya di negara dan rantau yang sama, jumlah penuh jualan untuk tempoh enam bulan.

Ahli Bawahan Langsung Ahli Bawahan Generasi Pertama.

Jumlah Penuh Antarabangsa Jumlah penuh jualan yang dikumpul dari setiap negara.

AGM Bawahan Langsung Aktif Pengurus Besar Kawasan Generasi Pertama Langsung yang telah memenuhi keperluan untuk mendapatkan Bonus Kepimpinan bagi bulan tertentu (dia hendaklah mencapai Jumlah Kumpulan sebanyak 18,100 bagi tempoh enam (6) bulan [tidak termasuk Jumlah Penuh Antarabangsa]).

Peringkat Merujuk kepada kedudukan relatif Pengedar Bebas dalam perhubungan ahli atasan dan ahli bawahan langsung dalam organisasi yang sama, tidak kiralah pangkat pin. Setiap kali satu Pengedar Bebas baharu direkrut, ini dianggap peringkat yang baharu.

Generasi Merujuk kepada penghasilan ahli bawahan dalam organisasi oleh Pengedar Bebas; mana-mana ahli bawahan yang memegang pangkat pin di bawah Pengedar Bebas sendiri dianggap generasi sifar; jika ahli bawahan Pengedar Bebas memegang gelaran pin yang sama atau lebih tinggi daripadanya, maka ia dianggap sebagai satu generasi, begitu juga, bagi setiap tambahan Pengedar Bebas yang memegang pangkat pin yang sama atau lebih tinggi, ini akan dianggap sebagai satu generasi.