



TOIMINTAPERIAATTEET & KÄYTÄNNÖT

Eurooppa

1. JOHDANTO

Kyänin Toimintaperiaatteet ja Käytännöt määrittelevät oikeutesi ja velvollisuutesi Kyänin Itsenäisenä Business Partner. Sinun tulisi tutustua näiden Toimintaperiaatteiden ja Käytäntöjen sisältöön, ja kaikki Toimintaperiaatteita ja Käytäntöjä koskevat kysymykset voi osoittaa Kyänin Asiakaspalvelun henkilökunnalle.

- a. Business Partner sopimukseen sisältyvät Toimintaperiaatteet ja Palkkiojärjestelmä:** Näihin Toimintaperiaatteisiin ja Käytäntöihin, nykyisessä muodossaan ja ajoittaisine Kyäni, Inc.:n, ja Kyäni Europe AB:n tai sen Euroopassa liiketoimintaa harjoittavien osakkuus- tai tytäryhtiöiden (tästä lähtien kollektiivisesti "Kyäni" tai "Yhtiö") toimesta tehtyine muutoksineen, viitataan Kyänin Business Partner sopimuksessa. Missä nämä Toimintaperiaatteet ja Käytännöt on sisällytetty Kyänin Business Partner sopimukseen erityisellä viitteellä, nämä Toimintaperiaatteet ja Käytännöt muodostavat virallisen osan siitä sopimuksesta.

Missä näitä Toimintaperiaatteita ja Käytäntöjä ei ole erityisellä sisällytetty siihen sopimukseen, ne kuitenkin heijastavat Kyänin virallista kantaa suhteessa sen ehtoihin, ja mikä tahansa näiden Toimintaperiaatteiden ja Käytäntöjen rikkomus saattaa muodostaa Itsenäisen Kyänin Business Partner Sopimuksen rikkomisen asettaen Business Partner siihen sisältyvien kurinpitosäännösten ja sopimuksen päättämiseen liittyvien säännösten alaiseksi. Tästä lähtien, kun käytetään termiä "Sopimus", se viittaa kollektiivisesti Kyänin ja Itsenäisten Kyänin Business Partners välisiin keskinäisiin velvollisuuksiin, jotka sisältyvät Hakemukseen ja Sopimukseen, näihin Toimintaperiaatteisiin ja Käytäntöihin, Kyänin Maailmanlaajuiseen Palkkiojärjestelmään ja (soveltuviissa tapauksissa) Kyänin Yritysentiteettihakemukseen.

On jokaisen Business Partner vastuulla ymmärtää ja noudattaa näiden Toimintaperiaatteiden ja Käytäntöjen viimeisintä versiota. Uutta Business Partners sponsoroitaessa sponsoroivan Business Partner tulisi auttaa uutta Business Partner hakevaa ymmärtämään tämän jatkuvan velvollisuuden.

- b. Toimintaperiaatteiden tarkoitus:** Kyäni valmistaa innovatiivisia tuotteita ja markkinoi niitä tuotteita Itsenäisten Business Partners kautta. Kyäni investoi voimakkaasti markkinointimateriaalien tarjoamiseen, Yhtiön brändiarvon kehittämiseen ja Business Partners palkkiojärjestelmien kehittämiseen. Yhtiön menestys ja Business Partners menestys ovat silti viime kädessä riippuvaisia yksittäisten tuotteita markkinoivien Henkilöiden vilpittömästä toiminnasta. Koska Kyänin Business Partners ovat itsenäisiä liikeyrityksiä, Business Partners on paljon liikkumavaraa sen suhteen, miten he päättävät hoitaa liiketoimintaansa ja määrittää työaikansa ja -menetelmänsä. Tästä itsenäisyydestä huolimatta Kyäni pidättää sopimuksesta johtuvan oikeuden suojella immateriaalioikeuksiaan, estää perusteettomat väitteet tuotteista ja säilyttää liiketoimintamallinsa eheys. Nämä Toimintaperiaatteet ja Käytännöt on suunniteltu tämän saavuttamiseksi. Koska monet näistä käytäntöstandardeista eivät mahdollisesti ole tuttuja sinulle, on erittäin tärkeää, että luet ja noudatat Business Partner sopimusta ja näitä Toimintaperiaatteita ja Käytäntöjä. Jos sinulla on kysymyksiä mihinkään toimintaperiaatteeseen tai sääntöön liittyen, älä epäröi ottaa yhteyttä Kyänin Asiakaspalveluun.
- c. Business Partner sopimuksen muutokset:** Kyäni voi muuttaa Business Partner sopimusta milloin tahansa yksinomaisen ja vapaan harkintansa mukaisesti. Allekirjoittamalla Business Partner sopimuksen Business Partner suostuu noudattamaan kaikkia muutoksia tai muunnoksia, joita Kyäni päättää tehdä. Muutokset tulevat voimaan, kun ilmoitus niistä muutoksista julkaistaan ilmestyneissä Kyänin materiaaleissa tai Back Officeissa. Yhtiö tuo kaikkien Business Partners saataville täydellisen kopion muutetuista säännöksistä yhdellä tai useammalla seuraavista menetelmistä: (1) julkaisu Yhtiön virallisilla verkkosivuilla; (2) sähköposti (e-mail); (3) liite Yhtiön aikakauslehdissä; (4) liite tuotetilausten tai bonusmaksujen yhteydessä; (5) mikä tahansa yrityskoulutus tai markkinointitapahtuma; tai (6) erityiset postitukset. Business Partner Kyäni-liiketoiminnan jatkaminen tai Business Partner bonusten tai myyntipalkkioiden vastaanottaminen tarkoittavat minkä tahansa ja kaikkien muutosten hyväksymistä.

2. BUSINESS PARTNER RYHTYMINEN

- a. Vaatimukset Business Partner ryhtymiseksi:** Voidakseen ryhtyä Kyänin Business Partner jokaisen hakijan täytyy:
- i. Olla täysi-ikäinen hakemuksen jättämissäpäivänä ja/tai täyttää kaikki muut lailliset vaatimukset sopimuksen tekemiseksi;
 - ii. Antaa totuudenmukaiset ja tarkat tiedot henkilöllisyydestä, asuinpaikasta, puhelinnumerosta ja sähköpostiosoitteesta tai sellaisista tiedoista, joita Yhtiö saattaa ajoittain tarvita.
 - iii. Jättää asianmukaisesti täytetty Kyänin Business Partnerhakemus ja -sopimus Kyänille tai antaa täydelliset tiedot; ja;
 - iv. Maksaa rekisteröitymismaksu, sisältäen aloituspakkauksen, jos se on valittu.
 - v. Anna sen maan myöntämä tunnistenumero verotusta tai liiketoimintaa varten jossa jälleenmyyjä hakee Kyänijäsenyyttä.
- b.** Yhtiö pidättää oikeuden hylätä mitkä tahansa hakemukset uudeksi Business Partner tai hakemukset uudistamista tai uudelleen rekisteröintiä varten ja saattaa tehdä niin yksinomaisen ja vapaan harkintansa mukaisesti.

- c. Uuden Business Partner rekisteröinti:** Uudet Business Partners **täytyy** sponsoroida verkossa Kyäniin virallisilla verkkosivuilla tai Sponsorin monistamalla Kyäni-verkkosivuilla.
- d. Business Partner edut:** Kun Kyäni on hyväksynyt Business Partnerhakemuksen ja -sopimuksen, kyseinen Business Partner on kelpoinen osallistumaan Kyäniin Maailmanlaajuiseen Palkkiojärjestelmään. Jos paikalliset lait ja Yhtiön toimintaperiaatteet alueellasi sen sallivat, nämä edut sisältävät oikeuden:
- i. Ostaa Kyäniin tuotteita Business Partner hintaan;
 - ii. Saada soveltuvat myyntipalkkiot ja bonukset Kyäniin Maailmanlaajuisen Palkkiojärjestelmän mukaisesti;
 - iii. Osallistua kaikkiin kampanjoihin, kannustinojelmiin tai muihin Kyäniin ajoittain ilmoittamiin kilpailuihin;
 - iv. Rekisteröidä tai sponsoroida toisia henkilöitä Asiakkaiksi tai Business Partners Kyäniin liiketoimintaan;
 - v. Saada ajoittain Kyäni-kirjallisuutta ja muuta viestintää Kyäniltä;
 - vi. Osallistua Kyäniin sponsoroiimiin tuki-, palvelu-, koulutus-, motivaatio- ja tunnustustapahtumiin, kun mahdolliset asianmukaiset maksut on suoritettu.
- e. Sopimuksen kesto:** Business Partnersopimus alkaa Kyäniin hyväksymispäivänä ja jatkuu sen jälkeen sopimuksen irtisanomiseen asti tämän asiakirjan tai Business Partner sopimuksen mukaisesti.

3. KYÄNI-YRITYKSESI TOIMINTA

- a. Kyäniin Maailmanlaajuisen Palkkiojärjestelmän noudattaminen:** Business Partners eivät saa tarjota Kyäni-mahdollisuutta minkään muun järjestelmän, ohjelman tai markkinointimenetelmän kautta tai yhteydessä kuin sen, mikä on tarkasti esitetty virallisessa Kyäni-kirjallisuudessa tai millään tavalla poiketa yksinomaan Kyäniin virallisten lomakkeiden käytöstä. Business Partners eivät saa vaatia tai kannustaa osallistumista Kyäniin millään tavalla, joka poikkeaa virallisessa Kyäni-kirjallisuudessa esitetystä ohjelmasta. Business Partners eivät myöskään saa vaatia tai kannustaa muita tekemään mitään muita ostoksia tai suorittamaan mitään muita maksuja millekään henkilölle tai entiteetille saadakseen hänet/sen osallistumaan Kyäniin Maailmanlaajuiseen Palkkiojärjestelmään kuin niitä ostoksia tai maksuja, joita on suositeltu tai vaadittu virallisessa Kyäni-kirjallisuudessa.
- b. Mainostus yleisesti:** Kaikkien liikekumppaneiden tulee suojata ja edistää Kyäniin ja sen tuotteiden hyvää mainetta. Kyäniin, Kyäniin tilaisuuden, globaalin palkkio-ohjelman ja Kyäni-tuotteiden markkinoinnin ja mainonnan tulee olla yleisen edun mukaista.
- Liikekumppaneiden tulee välttää epärehellistä, harhaanjohtavaa, aggressiivista, epäreilua, epäeettistä, moraalitonta, epäkohteliasta ja sopimatonta käytöstä ja toimintatapoja. Liikekumppanit eivät saa tavoitella haavoittuvia kuluttajia, kuten uusia vanhempia 8 viikon sisällä lapsen syntymästä tai hiljattain kuolleen henkilön omaisia.
- c. Tason ilmoittaminen:** Kaikkien Business Partner markkinointimateriaalien, sekä painetussa että elektronisessa muodossa, täytyy selvästi ja oikein ilmaista Business Partner taso ajantasaisten julkaistujen Kyäniin myöntämien tasojen mukaisesti. Minkään petollisen tai vahvistamattoman tason tai nimikkeen käyttäminen on Business Partner sopimuksen ja näiden

Toimintaperiaatteiden ja Käytäntöjen rikkomus. Esimerkiksi Diamond on tällä hetkellä hyväksyttävä tasonimike. Diamond RVP tai Diamond Manager eivät ole hyväksyttäviä nimikkeitä, koska ne luvattomasti sisältävät ylimääräisiä nimikkeitä, joita Kyäni ei tunnusta tai ole myöntänyt.

- d. Yritysmaine:** Edistääkseen sekä tuotteita että Kyänin tarjoamaa loistavaa mahdollisuutta Business Partners täytyy käyttää Kyänin tuottamia myynnin apuvälineitä ja tukimateriaaleja. Vaihtoehtoisesti Business Partner voi kehittää omia myynnin apuvälineitään ja tukimateriaalejaan, jos Business Partner hankkii Kyäniltä kirjallisen hyväksynnän ja luvan noudattaakseen laajoja ja monimutkaisia ylikansallisten, kansallisten ja paikallisten lakien oikeudellisia vaatimuksia. Tämän toimintaperiaatteen rikkominen (sisältäen luvattoman verkkomainonnan) ei ainoastaan muodosta purkuun oikeuttavan sopimusrikkomuksen vaan myös vaarantaa kaikkien Business Partners Kyäni-mahdollisuuden.
- e. Business Partnersapaamiset:** Business Partners eivät saa järjestää mitään tapaamista tai käyttää mitään Business Partnersapaamisia varten tarjottua Kyänin tilaa edistääkseen minkään Kyänin ulkopuolisen yhtiön tuotteita tai palveluita tai edistääkseen mitään uskonnollista, sosiaalista tai veljellistä organisaatiota tai ryhmää. Kaikkien esitelmien kaikissa Business Partnersapaamisissa täytyy noudattaa paikallisia lakeja ja säännöksiä, ja sisällön täytyy olla yhdenmukaista virallisesti julkaistujen Kyänin markkinointimateriaalien kanssa siinä maassa, missä Business Partnersapaaminen pidetään.
- f. Sponsorointi ja sijoitusrajoitukset:** Puolisot, aviopuolisot ja virallistetussa parisuhteessa elävät on rekrytoitava ja sijoitettava samalle tasolle vierekkäin (sekä sponsori- että sijoituspuussa). Nämä henkilöt eivät saa vaihtaa tasoa eikä heitä saa sijoittaa siten, että joku muu jakelija on heidän välissään, ellei Kyänin kanssa ole muuta kirjallisesti sovittu.
- g. Roskapostin lähettäminen ja ei-toivottu massaviestintä:** Business Partners täytyy noudattaa paikallisia ei-toivottua massaviestintää tai kaupittelua koskevia lakeja, sääntöjä tai asetuksia. Yleinen sääntö on, että Business Partners eivät saa käyttää tai lähettää Kyäni-yrityksensä toimintaan liittyviä ei-toivottuja fakseja, massasähköpostijakelua, ei-toivottua sähköpostia tai "roskapostia". Termit "ei-toivotut faksit" tarkoittavat faksin ja "ei-toivottu sähköposti" sähköpostin välityksellä lähetettävää mitään materiaalia tai tietoa, joka mainostaa tai markkinoi Kyäniä, sen tuotteita, sen palkkiojärjestelmää tai mitään muuta yhtiöön liityvää asiaa, mikä lähetetään kenelle tahansa henkilölle, paitsi, että nämä ehdot eivät koske faksia tai sähköpostia: (a) kenelle tahansa henkilölle, joka on aiemmin pyytänyt sitä tai antanut siihen nimenomaisen luvan; tai (b) kenelle tahansa henkilölle, johon Business Partner on muodostanut vakiintuneen liikesuhteen tai henkilökohtaisen suhteen. Termi "vakiintunut liikesuhde tai henkilökohtainen suhde" tarkoittaa aiempaa tai nykyistä suhdetta, joka on muodostettu vapaaehtoisen kaksisuuntaisen viestinnän kautta Business Partner ja henkilön välille ja jonka perustana on: (a) tämän henkilön tekemä tiedustelu, hakemus, osto tai transaktio liittyen kyseisen Business Partner tarjoamiin tuotteisiin; tai (b) henkilökohtainen suhde tai sukulaisuussuhde, jota kumpikaan osapuoli ei ole aiemmin päättänyt.
- h. Puhelinmyynti:** Business Partners täytyy noudattaa paikallisia ei-toivottua massaviestintää tai kaupittelua koskevia lakeja, sääntöjä tai asetuksia. Business Partners eivät saa harjoittaa puhelinmyyntiä liittyen Kyäni-yrityksensä toimintaan. Termi "puhelinmyynti" tarkoittaa yhden tai useamman puhelun soittamista yksilölle tai entiteetille, minkä tarkoituksena on saada henkilö ostamaan Kyänin tuote tai rekrytoida hänet osallistumaan Kyäni-mahdollisuuteen. mahdollisille

Asiakkaille tai Business Partners soitettut "kylmät puhelut", jotka markkinoivat joko Kyänin tuotteita tai Kyäni-mahdollisuutta ovat puhelinmyyntiä ja kiellettyjä.

Edellä mainitusta huolimatta Business Partner voi soittaa puhelun tai puheluja mahdolliselle Asiakkaalle tai Business Partner ("prospekti") seuraavissa rajoitetuissa tilanteissa:

1. Jos Business Partner on vakiintunut liikesuhde prospektiin. "Vakiintunut liikesuhde" on Business Partner ja prospektin välinen suhde, jonka perusteena on:
2. Prospektin tavaroiden tai palveluiden osto, vuokraus tai leasing Business Partner viimeisten kahdeksantoista (18) kuukauden aikana välittömästi ennen puhelinsoittoa, jonka tarkoituksena on saada prospekti ostamaan tuote tai palvelu: tai
3. Prospektin ja Business Partner välinen rahatapahtuma viimeisten kahdeksantoista (18) kuukauden aikana välittömästi ennen sellaisen soiton päivämäärää.
4. Prospektin henkilökohtainen tiedustelu tai hakemus liittyen Business Partner tarjoamaan tuotteeseen tai palveluun viimeisten kolmen (3) kuukauden aikana välittömästi ennen sellaisen soiton päivämäärää.
5. Jos Business Partner saa prospektilta kirjallisen ja allekirjoitetun luvan, joka valtuuttaa Business Partner soittamaan. Valtuutuksen täytyy mainita se puhelinnumero tai ne puhelinnumerot, joihin Business Partner on lupa soittaa.
6. Business Partners saavat soittaa perheenjäsenille, henkilökohtaisille ystäville ja tutuille. "Tuttu" on joku, johon Business Partner on ainakin viimeaikainen ensikäden suhde (eli Business Partner on äskettäin henkilökohtaisesti tavannut hänet). Pidä kuitenkin mielessä, että jos Business Partner ottaa tavaksi "kerätä kortteja" kaikilta, jotka hän tapaa ja sen jälkeen soittaa heille, paikallinen laki saattaa pitää tätä kiellettynä puhelinmyynnin muotona. Joten jos Business Partners harrastavat "tutuille" soittamista, Business Partner täytyy tehdä sellaisista soitoista vain satunnaisia eikä tavanomaisen käytännön mukaisia.

Business Partners eivät myöskään saa käyttää automaattisia valintajärjestelmiä liittyen Kyäni-yrityksensä toimintaan. Termi "automaattinen valintajärjestelmä" tarkoittaa laitetta, joka pystyy: (a) tallentamaan tai tuottamaan puhelinnumeroita soitettavaksi käyttäen satunnaisien tai perättäisten numeroiden tuottajaa; ja (b) soittamaan sellaisiin numeroihin.

- i. **Business Partner verkkosivut:** Paitsi tämän osion ja alla olevan osion (j) mukaisesti, jos Business Partner haluaa käyttää Internetin verkkosivua tai verkkosivuja edistääkseen Kyäni-yritystään, kukaan Business Partner ei saa itsenäisesti suunnitella verkkosivuja, jotka käyttävät Kyänin nimiä, logoja tai tuotekuvauksia tai muuten edistää (suoraan tai epäsuorasti) Kyänin tuotteita tai Kyäni-mahdollisuutta. Kaikkien Business Partner verkkosivuilla olevien kuvien täytyy olla kyseisen Business Partner asuinmaan virallisesta latausosiosta, ja verkkosivujen täytyy selkeästi tuoda esille Business Partner nimi ja yhteystiedot ja sisältää termi "Kyäni Independent Business Partner".

Kansalliset ja paikalliset Internetiä, mukaan lukien myynninedistämissivuja, koskevat lait ovat monimutkaisia. Business Partners lainrikkomukset saattavat altistaa Kyänin mahdollisille oikeudellisille seuraamuksille, jotka saattavat vaarantaa yhtiön ja kaikki Business Partners yritykset.

Tämän vuoksi Kyäni vahvasti suosittelee, että kaikki Business Partners käyttävät yhtiön itsemonistuvia verkkosivuja. Nämä verkkosivut ovat Kyänin kehittämät ja ylläpitämät, jotta voidaan varmistua, että ne noudattavat kaikkia soveltuvia lain osa-alueita.

Kyäni saattaa antaa Business Partner luvan kehittää omat verkkosivunsa, kunhan tietyt ehdot täyttyvät. Ne ovat:

- i. Business Partner täytyy toimittaa kirjallinen Itsenäisten Verkkosivujen Valtuutuspyyntö ennen omien verkkosivujensa luomista. Valtuutuspyynnöt tulee lähettää Lupaosastolle. Itsenäisten verkkosivujen valtuutus on Kyänin yksinomaisessa ja vapaassa harkinnassa.
- ii. Business Partner tulee lisäksi maksaa minkä tahansa mahdollisesti tarvittavan Business Partner itsenäisten verkkosivujen oikeudellisen tarkastuksen kustannukset.

Siinä tapauksessa, että Kyäni päättää, että ehdotetut itsenäiset verkkosivut eivät ole hyväksyttävät, se tiedottaa Business Partner, että verkkosivuja täytyy muuttaa ja että hyväksyntä pidätetään, kunnes kyseiset muutokset on tehty. Kukaan Business Partner ei saa tehdä itsenäisistä verkkosivuistaan julkisia ennen kuin hän on saanut kirjallisen hyväksynnän Kyäniltä.

Hyväksytyille verkkosivuille ei saa tehdä mitään muutoksia tai muokkauksia vaan ne edellyttävät seuraavaa:

Siinä tapauksessa, että Business Partner haluaa muuttaa aiemmin hyväksytyjä verkkosivuja, hänen täytyy toimittaa Itsenäisten Verkkosivujen Muokauspyyntö ja 80 EUR:n muutosmaksu. Muokauspyynnön täytyy tarkasti osoittaa joka ikinen muutos tai lisäys, jonka Business Partner haluaa tehdä. Muutoksia ei saa julkaista verkkosivuilla ennen kun Business Partner saa Kyäniltä kirjallisen hyväksynnän.

- j. Business Partner verkkosivut ja verkkomyynti:** Business Partners saavat harjoittaa verkkomyyntiä vain Business Partner verkkosivujen kautta Kyänin pääkonttorin hyväksynnällä. Jokaisen Business Partner, jolle on myönnetty sellainen lupa, täytyy tarkkaan noudattaa seuraavia rajoituksia:

1. Tuotteita ei saa myydä alhaisemmalla hinnalla kuin senhetkinen julkaistu tukkuhinta (Business Partnerhinta);
2. Business Partners eivät saa linkittää verkkosivuille, kuten eBay, Amazon tai muu samantyyppinen verkkokauppa;
3. Business Partners eivät saa tarjota tuotteita myyntiin missään maassa, missä Kyäni ei ole virallisesti avoinna, ja sen määrittäminen, onko maa virallisesti avoinna, on Kyänin yksinomaisessa ja vapaassa harkinnassa;
4. Business Partners täytyy käyttää kyseiselle markkina-alueelle Back Officen latausosiossa määritellyjä hyväksytyjä yhtiön kuvia ja materiaaleja, eivätkä Business Partners saa tehdä niihin mitään lisämuokkauksia paitsi muuttaa niiden kokoa;
5. Business Partners eivät saa myydä mitään muita tuotteita erikseen eikä yhdessä minkään Kyäni-tuotteen kanssa, ellei Kyäni ole sitä erikseen etukäteen kirjallisesti hyväksynyt.

6. WEB-osoitteen tulee sisältää sanonta "kyanidist" tai "kyaniteam" yhdistettynä johonkin muuhun omaleimaiseen jälleenmyyjätunnisteeseen. Ilman kirjallista lupaa Kyänilta web-osoite ei saa sisältää nimiä tuotteista, kyseessä olevan maan nimeä, eikä markkinoiden tai alueiden nimiä. Esimerkiksi, web-osoitteet www.wellnesskyanidist.com tai www.healthykyaniteam.com tulisivat hyväksytyiksi, mutta www.kyanigermany.com ei hyväksyttäisi.
 7. Kyäni antaa Business Partner sovelluskehitystyökalun (SDK), joka mahdollistaa Kyänin omistaman ja hallitseman ostoskorin linkittämisen Business Partner verkkosivuille.
 8. Kyäni pidättää oikeuden kelpuuttaa, evätä, hyväksyä tai perua mitkä tahansa ehdotetut Business Partner verkkosivut yksinomaisen ja vapaan harkintansa mukaisesti.
 9. Business Partners eivät saa käyttää mitään laittomia tai petollisia keinoja minkään hakukoneen hakutulosten parantamiseksi.
- k. Mainostaminen hakukoneissa:** Business Partners saavat mainostaa Internetin hakukoneissa käyttäen Kyänin tavaramerkkejä sillä ehdolla, että he saavat etukäteen Kyänin kirjallisen hyväksynnän mainoskampanjan yksityiskohdille, mukaan lukien käytettäville sanoille ja fraaseille sekä laskeutumissivuille, joille Business Partners haluavat vierailijan uudelleenohjattavan.
- l. Verkkotunnukset ja sähköpostiosoitteet:** Business Partners eivät saa käyttää tai yrittää rekisteröidä mitään Kyänin kaupallisia nimiä, tavaramerkkejä, palveluiden nimiä, palvelumerkkejä, tuotenimiä, Yhtiön nimeä tai mitään niiden johdannaisia mihinkään Internetin verkkotunnukseen. Business Partners eivät myöskään saa sisällyttää tai yrittää sisällyttää mitään Kyänin kaupallisia nimiä, tavaramerkkejä, palveluiden nimiä, palvelumerkkejä, tuotenimiä, Yhtiön nimeä tai mitään niiden johdannaisia mihinkään sähköpostiosoitteeseen.
1. Jokainen sähköposti-osoite, jossa Kyäni nimeä käytetään, tulee sisältää "kyanidist" tai "kyaniteam" sekä muita jälleenmyyjän omia tunnisteita. Esimerkiksi johndoekyanidist@gmail.com tai johndoe_kyaniteam@gmail.com tulisivat hyväksytyiksi.
 2. Jos "kyanidist" tai "kyaniteam" sisältyy sähköposti-osoitteeseen, allekirjoitus rivillä on oltava myös jälleenmyyjän nimi ja ilmaisu "Kyäni itsenäinen jälleenmyyjä" tai "Kyäni itsenäiset jälleenmyyjät Tiimi".
- m. Sosiaaliset tiedotusvälineet:** Jos sosiaalisessa viestinnässä käytetään Kyäni nimeä tulee kaikkiin Kyäni käyttäjänimiin sisällyttää "Kyänidist" tai "Kyäniteam". Mitään muitakaan muunnoksia kuten vain Kyäni tai Kyänin tietty tuote kuten "Sunrise", "Sunset", "PayGate" jne ei hyväksytä. Lisäksi jokaisen jälleenmyyjän tulee nimensä yhteydessä lisätä sanat "Kyäni itsenäinen jälleenmyyjä" tai "Kyäni itsenäinen jälleenmyyjä tiimi". Kaikki kuvaukset sosiaaliseen tiedoittamiseen, jotka yhdistävät ja liittyvät Kyänin tuotteisiin tulee olla Kyänin virallisesti hyväksymiä ja ovat hankittavissa BackOfficesta.
- n. Käyntikortit:** Kaikissa käyntikorteissa täytyy olla Kyänin Itsenäisen Business Partner logo. Business Partner ei saa olla kortissa mitään viittausta tai sisältöä, mikä saisi kyseisen kortin saavan ihmisen todennäköisesti luulemaan, että kyseinen Business Partner on Kyänin työntekijä. Jos Business Partner päättää julkaista tasonsa käyntikortissa, kaikkien sellaisten tasonimikkeiden täytyy olla oikeita.

- o. Tavaramerkit ja tekijänoikeudet:** Kyäni ei salli kenenkään henkilön, mukaan lukien Kyänin Business Partner, käyttää kaupallisia nimiään, tavaramerkkejään, mallejaan tai symboleitaan ilman sen etukäteen antamaa kirjallista lupaa. Business Partners eivät saa tuottaa myyntiin tai jakeluun mitään nauhoitettuja yhtiön tapahtumia ja puheita ilman kirjallista lupaa Kyäniltä; eivätkä Business Partners saa kopioida myyntiin tai henkilökohtaiseen käyttöön mitään nauhoituksia yhtiön tuottamista ääni- tai videonauhaesitelmistä.
- p. Tiedotusvälineet ja tiedustelut tiedotusvälineiltä:** Business Partners eivät saa yrittää vastata tiedotusvälineiden tiedusteluihin koskien Kyäniä tai sen tuotteita tai koskien Kyäniä suhteessa heidän itsenäisiin Kyäni-yrityksiinsä. Kaikki Kyäniin missään suhteessa liittyvät tiedustelut minkä tahansa tyyppisiltä tiedotusvälineiltä täytyy välittömästi ohjata Kyänin Tiedotus- ja Suhdetoimintaosastolle. Tämän toimintaperiaatteen tarkoituksena on varmistaa, että julkisuuteen annetaan oikeaa ja yhdenmukaista tietoa sekä asianmukainen yrityskuva.
- q. Bonusostaminen:** "Bonusostaminen" sisältää: (a) henkilöiden tai entiteettien sponsoroinnin ilman kyseisten henkilöiden tai entiteettien tietoa Itsenäisen Business Partner Hakemuksesta ja Sopimuksesta ja/tai sen toimeenpanosta; (b) henkilön tai entiteetin vilpillisen sponsoroinnin tai rekisteröinnin Business Partner tai Asiakkaaksi; (c) olemattomien henkilöiden tai entiteettien sponsoroinnin Business Partners tai Asiakkaiksi ("haamut") tai sellaisen sponsoroinnin yrityksen; tai (d) luottokortin käytön Business Partner tai Asiakkaan toimesta tai puolesta, kun Business Partner tai Asiakas ei ole kyseisen luottokortin tilin haltija. Bonusostaminen muodostaa näiden Toimintaperiaatteiden ja Käytäntöjen purkuun oikeuttavan sopimusrikkomuksen ja on ankarasti ja täysin kielletty.
- r. Yritysentiteetit:** Yritys, yhteistyökumppani tai järjestö (kutsutaan jäljempänä tässä osiossa yhdessä "liiketoimintayksiköksi") voi hakea Kyäni-jakelijaksi lähettämällä Kyänille kopion kaupparekisteriotteesta, kumppanuussopimuksen tai järjestön asiakirjat ja muut asianmukaiset, yrityksen olemassaolon todistavat hallinnolliset asiakirjat (näitä asiakirjoja kutsutaan jäljempänä tässä osiossa yhdessä "yksikön asiakirjoiksi") sekä asianmukaisesti täytetyn liiketoimintayksikön rekisteröintilomakkeen. Jos Business Partner sponsoroidaan verkossa, Entiteetti asiakirjat ja Yritysentiteetin Rekisteröitymislomake täytyy toimittaa Kyänille 30 päivän kuluessa verkkosponsoroinnista. Kyäni-yritys voi vaihtaa asemaansa saman sponsorin alaisuudessa yksittäisestä liiketoiminnasta kumppanuuteen, yritykseen tai järjestöön tai yksikkötyypistä toiseen, mikä kuitenkin vaatii normaalin omistajanvaihtoprosessin noudattamista. Kaikkien osakkaiden, yhtiökumppaneiden tai johtokunnan jäsenten täytyy allekirjoittaa Yritysentiteetin Rekisteröitymislomake. Entiteetin jäsenet ovat vastuussa kukin omasta ja toistensa puolesta mistä tahansa velallisuudesta tai muusta velvollisuudesta Kyänille. Liiketoimintayksikön muutoksia ei voida käyttää sukupolven muutoksia ja omistajanvaihdoksia koskevien sääntöjen kiertämiseen.
- s. Kyäni-yritykseen tehtävät muutokset:** Jokaisen Business Partner täytyy välittömästi ilmoittaa Kyänille kaikista muutoksista hänen Business Partner hakemukseensa ja -sopimukseensa sisältyviin tietoihin toimittamalla Kyänille kirjallinen pyyntö, asianmukaisesti toimeenpantu oikeat tiedot sisältävä Business Partnerhakemus ja -sopimus ja asianmukainen lisädokumentaatio.
- t. Sukupuun muutos:** Suojatakseen kaikkien markkinointiorganisaatioiden yhtenäisyyden ja turvatakseen kaikkien jakelijoiden työskentelyn, Kyäni ei kannusta muutoksiin sukupolvissa. Puiden tai rakenteiden eheyden ylläpitämiseksi jokaisen jakelijan ja markkinaorganisaation

menestys on erittäin tärkeää. Sen vuoksi Kyäni-liiketoiminnan siirtäminen yhdestä ylälinjasta toiseen sallitaan vain harvoin.

Sukupolvimuutoksiin liittyvät pyynnöt täytyy lähettää kirjallisesti jakelijapalvelun osastolle ja niihin tulee sisällyttää syy siirtoon. Siirtoa harkitaan ainoastaan kahdessa (2) seuraavassa tapauksessa:

- i. Tapauksissa, joihin liittyy vilpillisiä kannustimia tai epäeettistä sponsorointia, jakelija voi pyytää, että hänet siirretään toiseen organisaatioon koko hänen markkinointiorganisaationsa kanssa. Kaikki siirtopyynnöt, joissa vedotaan vilpillisiin sponsorointimenetelmiin, arvioidaan tapauskohtaisesti.
- ii. Siirtoa pyytävä jakelija lähettää asianmukaisesti täytetyn ja täysin toimeenpannun sukupolvimuutoksen lomakkeen, joka sisältää kaikkien sellaisten ylälinjan jakelijoiden kirjallisen hyväksynnän, joita siirto koskee. Mikäli ylälinjan jakelija ei vastaa hyväksyntäpyyntöön kolmenkymmenen päivän kuluessa, vastaamatta jättäminen katsotaan suostumukseksi ehdotettuun siirtoon. Sukupolvimuutokset hyväksytään ainoastaan 30 ensimmäisen päivän aikana rekisteröinnin jälkeen. Alalinjan jakelijat siirretään siirron tekvän jakelijan kanssa, ellei toisin pyydetä. Siirrettävien jakelijoiden täytyy odottaa kolmekymmentä (30) päivää Kyänin vastaanotettua sukupolvimuutoksen lomake muutospyyntöjen käsittelemiseksi ja tarkistamiseksi. Ensimmäisten 10 päivän aikana voimassa on erityissäännös, jossa sukupolvimuutoksen lomaketta ei tarvita. Tänä aikana sponsori voi lähettää sen rekisteröidystä sähköpostiosoitteestaan osoitteeseen Kyäni-asiakaspalveluun. 10 päivän kuluttua vaaditaan lomake.

Minkä tahansa epätäydellisen, harhaanjohtavan, muunnellun tai vilpillisen asiakirjan toimittaminen sukupuun muutosta haettaessa saattaa johtaa pyynnön hylkäämiseen ja kurinpitotoimiin asiakirjan toimittaneelle Business Partner.

u. Luvattomat väitteet ja toiminta

1. *Vahingonkorvaus:* Business Partner on täysin vastuussa kaikista suullisista ja kirjallisista Kyänin tuotteita ja Maailmanlaajuista Palkkiojärjestelmää koskevista väitteistään, mitkä eivät varta vasten sisälly virallisiin Kyänin materiaaleihin. Business Partners suostuvat suorittamaan Kyänille ja Kyänin johtajille, toimihenkilöille, työntekijöille ja asiamiehille vahingonkorvausta ja vapauttamaan heidät vastuusta mistä tahansa ja kaikista vastuuvollisuuksista, mukaan lukien Kyänille aiheutuvista tuomioista, hallinnollisista seuraamuksista, hyvityksistä, asianajopalkkioista, oikeudenkäyntikuluista tai liiketoiminnan menetyksistä, jotka ovat seurausta Business Partner luvattomista väitteistä tai toiminnasta. Tämä säännös jää voimaan Business Partner sopimuksen päätyminen jälkeen.
2. *Tuoteväitteet:* Mistään Kyänin tarjoamista tuotteista ei saa esittää väitteitä (mukaan lukien henkilökohtaiset tuotekokemukset), että niillä olisi terapeuttisia, parantavia tai hyödyllisiä vaikutuksia, paitsi sellaisia, jotka sisältyvät viralliseen Kyänin kirjallisuuteen, joka soveltuu myynnin kohdemaahan. Erityisesti kukaan Business Partner ei saa esittää mitään väitettä, että Kyänin tuotteet olisivat hyödyllisiä minkään tautien parantamisessa, hoidossa, diagnoosissa, lieventämisessä tai ehkäisyssä. Sellaiset väitteet voidaan katsoa lääketieteellisiksi tai lääkeväitteiksi. Sellaiset väitteet eivät ainoastaan riko Kyänin

toimintaperiaatteita vaan ovat myös potentiaalisesti vaarallisia ja saattavat rikkoa useita ylikansallisia, kansallisia ja paikallisia lakeja.

3. *Tuloväitteet:* Ollessaan innoissaan mahdollisten Business Partners sponsoroisesta joillekin Business Partners tulee silloin tällöin houkutus esittää tuloväitteitä tai ansiokuvauksia osoittaakseen suoramyyntiin sisältyvän voiman. Tämä vaikuttaa vastoin tarkoitettuja tavoitteita, koska uudet Business Partners voivat pettyä hyvin nopeasti, jos heidän tuloksensa eivät ole niin suuria tai niin nopeita kuin mitä muut ovat saavuttaneet. Uskomme Kyäniillä vakaasti, että Kyänin tulopotentiaali on tarpeeksi suuri ollakseen erittäin houkutteleva ilman toisten ansioiden esittelemistä. Lisäksi kansalliset ja paikalliset lait usein sääntelevät tai jopa kieltävät tietäntyyppisten tuloväitteiden ja tuotekertomusten esittämisen suoramyynä harjoittavilta henkilöiltä. Vaikka Business Partners saattavat luulla, että on hyödyllistä antaa kopioita maksuista tai paljastaa heidän itsensä tai muiden tulot, näillä lähestymistavoilla on oikeudellisia seuraamuksia, jotka voivat vaikuttaa kielteisesti Kyäniin sekä väitteitä esittävään Business Partnersn, ellei asianmukaisia lain vaatimia ilmoituksia esitetä samanaikaisesti tuloväitteen tai ansiokuvauksen kanssa. Koska Kyänin Business Partners ei ole tarvittavia tietoja oikeudellisten vaatimusten noudattamiseksi tuloväitteitä esitettäessä, esitellessään Kyäni-mahdollisuutta tai Maailmanlaajuista Palkkiojärjestelmää mahdolliselle Business Partner tai niistä keskustellessaan Business Partner ei saa esittää tuloennusteita tai tuloväitteitä tai paljastaa Kyäni-tuloaan (mukaan lukien näyttää maksuja, maksuista otettuja kopioita, tilioitteita tai verotustietoja). Mahdollisille Business Partners voi esittää hypoteettisia ansioesimerkkejä, joita käytetään selittämään Maailmanlaajuisen Palkkiojärjestelmän toimintaa ja jotka perustuvat ainoastaan matemaattisiin ennusteisiin, kunhan Business Partner, joka käyttää sellaisia hypoteettisia esimerkkejä, (1) tekee selväksi mahdolliselle Business Partner tai Business Partners, että sellaiset ansiot ovat hypoteettisia; ja (2) antaa jokaiselle mahdolliselle Business Partner ajantasaisen kopion Kyänin virallisesta ansioilmoituksesta.
4. *Kaupalliset myyntipisteet:* Kyäni vahvasti suosittelee tuotteidensa myyntiä henkilökohtaisen kontaktin kautta. Kyänin brändiarvon säilyttämiseksi ja auttaakseen antamaan Business Partner pohjalleen tasapuolisen kohtelun Business Partners eivät ilman Yhtiöltä etukäteen saatua kirjallista lupaa saa panna näytteille tai myydä Kyänin tuotteita tai kirjallisuutta missään vähittäismyynti- tai palveluliikkeessä, paitsi miten tässä on esitetty. Kyäni sallii Business Partners kaupittelun ja myynnin vähittäismyynti- tai palveluliikkeissä, kunhan liike on: (1) itsenäinen paikallisessa omistuksessa oleva vähittäismyyntiliike eikä osa kansallista, alueellista tai osavaltion laajuista ketjua; tai (2) terveydenhoitoalan ammattilaisen toimipiste. Kyäni sallii Business Partners kaupittelun ja liiketoiminnallisen kaupan Yhtiön etukäteen annetulla kirjallisella luvalla. Näissä Toimintaperiaatteissa ja Käytännöissä termi "liiketoiminnallinen kauppa" tarkoittaa: (a) Kyänin tuotteiden myyntiä yhdessä tilauksessa, jonka arvo on 800 EUR:a tai sitä korkeampi; ja (b) kolmannelle osapuolelle, joka aikoo myydä tuotteet edelleen loppukäyttäjälle.
5. *Messut, näyttelyt ja muut myyntitapahtumat:* Business Partners saavat panna näytteille ja/tai myydä Kyänin tuotteita messuilla ja ammatillisissa näyttelyissä. Ennen kuin Business Partner toimittaa tapahtuman järjestäjälle ennakkomaksun, hänen täytyy ottaa yhteyttä Business Partner palveluosastoon kirjallisesti ehdollista lupaa varten, sillä

Kyänin toimintaperiaate on antaa lupa vain yhdelle Kyäni-yritykselle tapahtumaa kohden. Lopullinen lupa annetaan ensimmäiselle Business Partner, joka toimittaa virallisen mainoksen tapahtumasta, kopion sekä Business Partner että tapahtumanjärjestäjän allekirjoittamasta sopimuksesta ja kuitin siitä, että kojun ennakkomaksu on maksettu. Lupa annetaan vain kyseiseen tapahtumaan. Kaikki pyynnöt osallistua tuleviin tapahtumiin täytyy taas toimittaa Business Partnerpalveluosastolle. Säilyttääkseen arvokkaan brändinsä Kyäni lisäksi pidättää oikeuden evätä lupa osallistua mihinkään tapahtumaan, jota Kyäni ei pidä sopivana tapahtumana tuotteidensa tai Kyäni-mahdollisuuden mainostamiseen. Lupaa ei anneta vaihtokauppatapeamisiin, pihamyymäisiin, kirpputoreihin tai toreihin, sillä nämä tapahtumat eivät edistä sellaista ammattimaista kuvaa, jonka Kyäni haluaa antaa.

6. *Ei ryöstöhinnottelua:* Kaikki Business Partner myymät Kyänin tuotteet täytyy myydä julkaistulla Business Partner tukkuhinnalla, joka näkyy Kyänin verkkosivuilla myyntipäivänä.

v. Eturistiriidat

1. *Kilpailukiello:* Kyänin Business Partners voivat halutessaan osallistua toisiin suoramarkkinointi- tai verkostomarkkinointi- tai monitasomarkkinointiyrityksiin (kollektiivisesti "suoramyynti"), jotka liittyvät muihin kuin Kyänin tuotteisiin. Kuitenkin, jos Business Partner päättää osallistua toiseen suoramyyntimahdollisuuteen, etu- ja uskollisuusristiriitojen välttämiseksi Business Partners on kielletty Luvaton Rekrytointi, mikä sisältää seuraavan:

Tämän sopimuksen voimassaoloaikana mikä tahansa tosiasiallinen Kyänin Asiakkaiden tai Business Partners rekrytointi tai sponsorointi toisiin suoramyyntiliikerytyksiin tai sellaisen yritys joko suoraan tai kolmannen osapuolen kautta. Tähän sisältyy, mutta ei rajoitu, toisten suoramarkkinointiliikerytysten esittely kenelle tahansa Kyänin Asiakkaalle tai Business Partner tai siinä avustaminen tai kenen tahansa Kyänin Asiakkaan tai Business Partner epäsuora tai suora kannustaminen toiseen liikerytykseen liittymiseen. Koska on äärimmäisen todennäköistä, että ristiriitoja syntyy, jos Business Partner toimii kahdessa verkostomarkkinointiohjelmassa, on Business Partner vastuulla ensin selvittää onko prospekti Kyänin Asiakas tai Business Partner ennen prospektin rekrytoimista tai sponsoroimista toiseen suoramyyntiyritykseen;

Kuuden kuukauden ajan Business Partner sopimuksen irtisanomisen jälkeen entinen Business Partner ei saa rekrytoida ketään Kyänin Business Partners tai Asiakasta toiseen suoramyyntiohjelmaan;

Toisen suoramyyntiyrityksen minkä tahansa kirjallisuuden, nauhojen tai markkinointimateriaalien, joita Business Partner tai kuka tahansa kolmas henkilö käyttää Kyänin Asiakkaiden tai Business Partners rekrytoimiseen kyseiseen yritykseen, tuottaminen tai tarjoaminen;

Minkä tahansa kilpailevien muiden kuin Kyänin tuotteiden myynti, myytäväksi tarjoaminen tai markkinointi Kyänin Asiakkaalle tai Business Partners. Mikä tahansa tuote samassa yleisessä kategoriassa kuin Kyänin tuote katsotaan kilpailevaksi; esimerkiksi mikä tahansa ravintolisä on samassa yleisessä kategoriassa kuin Kyänin ravintolisät ja on

siten kilpaileva tuote riippumatta eroista hinnassa, laadussa, ainesosissa tai ravintoainesisällössä;

Kyänin tuotteiden tarjoaminen tai Kyänin Maailmanlaajuisen Palkkiojärjestelmän markkinoiminen minkä tahansa muiden kuin Kyänin tuotteiden, liiketoimintasuunnitelman, mahdollisuuden tai kannustimen yhteydessä; tai

Minkä tahansa muiden kuin Kyänin tuotteiden, liiketoimintasuunnitelman, mahdollisuuden tai kannustimen tarjoaminen missä tahansa Kyänin tapaamisessa, seminaarissa, lanseeraustilaisuudessa, kokouksessa tai muussa Kyänin tilaisuudessa tai välittömästi sellaisen tapahtuman jälkeen.

2. *Alalinjan Toimintaraportti:* Business Partner on pääsy ja katseluoikeus Alalinjan Toimintaraportteihin Kyänin virallisilla verkkosivuilla. Verkossa oleviin Alalinjan Toimintaraportteihin pääsy on salasanasuojattu. Kaikki Alalinjan Toimintaraportit ja niiden sisältämät tiedot ovat luottamuksellisia ja katsotaan Kyänille kuuluviksi yksinoikeudellisiksi tiedoiksi ja liikesalaisuuksiksi. Alalinjan Toimintaraportit ovat ehdottoman luottamuksellisia, ja ne annetaan Business Partners saataville vain auttamaan Business Partners työskentelemään omien Alalinjaorganisaatioidensa kanssa Kyäni-yritystensä kehittämiseksi. Business Partners tulisi käyttää Alalinjan Toimintaraporttejaan auttamaan, motivoimaan ja kouluttamaan alalinjansa Business Partners. Business Partner ja Kyäni sopivat, että ilman tätä luottamuksellisuus- ja salassapitosopimusta Kyäni ei antaisi Alalinjan Toimintaraportteja Business Partner. Business Partner ei saa omasta puolestaan tai yhdenkään toisen henkilön, avoimen yhtiön, yhdistyksen, osakeyhtiön tai muun entiteetin puolesta:
 - i. Suoraan tai epäsuorasti paljastaa mitään minkään Alalinjan Toimintaraportin sisältämiä tietoja millekään kolmannelle osapuolelle;
 - ii. Suoraan tai epäsuorasti paljastaa salasanaansa tai muuta käyttäjän pääsykoodia Alalinjansa Toimintaraporttiin;
 - iii. Käyttää tietoja kilpaillakseen Kyänin kanssa tai mihinkään muuhun tarkoitukseen kuin Kyäni-yrityksensä markkinointiin;
 - iv. Rekrytoida tai houkutella ketään missään raportissa listattua Kyänin Business Partners tai Asiakasta tai millään tavalla yrittää vaikuttaa tai suostutella ketään Kyänin Business Partners tai Avainasiakasta muuttamaan liikesuhdettaan Kyänin kanssa; tai
 - v. Käyttää tai paljastaa kenellekään henkilölle, avoimelle yhtiölle, yhdistykselle, osakeyhtiölle tai muulle entiteetille mitään mihinkään Alalinjan Toimintaraporttiin sisältyvää tietoa.

Yhtiön pyynnöstä kuka tahansa nykyinen tai entinen Business Partner palauttaa alkuperäiset ja kaikki kopiot Alalinjan Toimintaraportteista Yhtiölle.

- w. **Kohteena toiset suoramyymäjät:** Kyäni ei suvaitse sitä, että Business Partners erityisesti tai tietoisesti ottavat kohteekseen toisen suoramyymäntiyrityksen myyntihenkilöstön myydäkseen Kyänin tuotteita tai rekrytoidakseen heitä Kyänin Business Partners, eikä Kyäni suvaitse sitä, että

Business Partners kehottavat tai houkuttelevat toisen suoramyntiyrityksen myyntihenkilöstöä rikkomaan sellaisen toisen yrityksen kanssa solmimansa sopimuksensa ehtoja. Jos Business Partners harjoittavat sellaista toimintaa, he kantavat riskin, että toinen suoramyntiyritys haastaa heidät oikeuteen. Jos Business Partners vastaan nostetaan mikä tahansa oikeusjuttu, arbitraatio tai välimiesmenettely, jossa häntä syytetään yrityksen myyntihenkilökuntaan tai Asiakkaisiin kohdistuvasta sopimattomasta rekrytointitoiminnasta, Kyäni ei maksa mitään Business Partner puolustus- tai oikeudenkäyntikuluja eikä Kyäni suorita Business Partner vahingonkorvausta mistään tuomiosta, välimiehen ratkaisusta tai sovinnosta.

- x. Ristiinrekrytointi:** Tosiasiallinen ristiinrekrytointi tai sen yritys on ehdottomasti kielletty. Ristiinrekrytointi määritellään sellaisen yksilön tai entiteetin, jolla on jo voimassaoleva arkistoitu Asiakas- tai Business Partnersopimus Kyänin kanssa toisessa sponsorointilinjassa tai jolla on ollut sellainen sopimus edellisten kahdentoista kalenterikuukauden aikana, houkutteluksi, rekisteröinniksi tai sponsoroinniksi. Aviopuolison tai sukulaisen nimen, kaupallisten nimien, toiminimien, tekaistujen nimien, osakeyhtiöiden, avointen yhtiöiden, säätiöiden, liittovaltion tunnusnumeroiden tai fiktiivisten tunnusnumeroiden käyttäminen tämän toimintaperiaatteen kiertämiseksi on kielletty. Business Partners eivät saa halventaa, häpäistä tai herjata toisia Kyänin Business Partners yrittääkseen houkuttaa toista Business Partners liittymään ensimmäisen Business Partner markkinointiorganisaatioon.

Jos ristiinrekrytointia paljastuu, se täytyy tuoda Yhtiön tietoon välittömästi. Kyäni saattaa ryhtyä kurinpitotoimiin sitä Business Partners, joka vaihtoi organisaatiota, ja/tai niitä Business Partners, jotka kannustivat tai osallistuivat ristiinrekrytointiin, vastaan. Kyäni saattaa myös siirtää rikkomukseen osallistuneiden Business Partners koko alalinjan tai osan siitä heidän alkuperäisiin Alalinjaorganisaatioihinsa, jos Yhtiö katsoo sen oikeudenmukaiseksi ja toteutettavissa olevaksi. Kyänillä ei kuitenkaan ole mitään velvollisuutta siirtää ristiinrekrytoitun Business Partner Alalinjaorganisaatiota, ja organisaation lopullinen järjestäminen pysyy Kyänin yksinomaisessa harkinnassa. Business Partners luopuvat kaikista Kyänin vastaisista vaateista ja kanteen perusteluista, jotka johtuvat tai liittyvät ristiinsponsoroidun Business Partner Alalinjaorganisaation järjestämiseen.

- y. Virheet tai kysymykset:** Jos Business Partner on kysymyksiä tai hän luulee, että mikä tahansa virhe on tapahtunut koskien myyntipalkkioita, bonuksia, Alalinjan Toimintaraportteja tai maksuja, Business Partner täytyy ilmoittaa siitä Kyänille kirjallisesti 60 päivän kuluessa kyseisen väitetyn virheen tai tapauksen päivämäärästä. Kyäni ei ole vastuussa mistään virheistä, laiminlyönneistä tai ongelmista, joista ei ole ilmoitettu sille 60 päivän kuluessa.
- z. Liialliset varastoonostot ovat kiellettyjä:** Business Partners ei vaadita pitämään varastossa tuotteita tai myynnin apuvälineitä. Business Partners, jotka tekevät niin, saattavat huomata vähittäismyynnin ja markkinointiorganisaation rakentamisen olevan jonkin verran helpompaa, koska Asiakkaiden tilausten toimittamiseen tai uusien Business Partners tarpeiden täyttämiseen kuluu vähemmän aikaa. Jokaisen Business Partner täytyy tehdä oma päätöksensä näihin asioihin liittyen. Varmistaakseen, ettei Business Partners rasita liiallinen varasto, jota he eivät pysty myymään, sellaisen varaston voi palauttaa Kyänille Business Partner tässä asiakirjassa kuvattujen ehtojen mukaisesti tekemän irtisanoutumisen jälkeen.

Kyäni ehdottomasti kieltää sen, että tuotteita ostetaan kohtuuttomia määriä pääasiallisesti myyntipalkkioiden tai bonusten vaatimusten täyttämistä tai Kyänin Maailmanlaajuisessa Palkkiojärjestelmässä etenemistä varten. Business Partners eivät saa ostaa enempää tuotteita

varastoon kuin he voivat kohtuullisesti odottaa pystyvänsä myymään edelleen tai käyttämään kuukaudessa, eivätkä he saa kannustaa muita tekemään niin. Business Partners on kielletty tuotteiden ostaminen yli 800 EUR:n arvosta kuukaudessa, elleivät he todista Kyänille, että heillä on toimittamattomia vähittäismyyntitilauksia yli sen summan, tai anna Kyänille muuta kirjallista syytä, miksi sellainen osto on välttämätön.

- aa. Hallinnollinen hyväksyntä tai tuki:** Paikalliset eivätkä kansalliset hallintovirastot eivätkä valtion virkamiehet hyväksy tai tue mitään suoramyynti- tai verkostomarkkinointiyrityksiä tai -ohjelmia. Täten Business Partners eivät saa väittää tai antaa ymmärtää, että Kyäni tai sen Maailmanlaajuinen Palkkiojärjestelmä on minkään valtion viraston tai virkamiehen "hyväksymä", "tukema" tai muuten kannattama.
- bb. Henkilöllisyyden todistaminen:** Kaikkien Business Partners täytyy antaa mikä tahansa pyydetty henkilöllisyystodistus tai vero- tai kansallinen tunnusnumero Business Partnerhakemuksessa ja -sopimuksessa tai sen yhteydessä. Liittymisen yhteydessä Yhtiö antaa Business Partner yksilöllisen Business Partner Tunnusnumeron, jonka avulla hänet tunnistetaan. Tätä numeroa käytetään tilausten tekemiseen ja myyntipalkkioiden ja bonusten seurantaan.
- cc. Tuloverot:** Joka vuosi Kyäni antaa sellaiset vero- ja tietolomakkeet tai -ilmoitukset, jotka se on laillisesti velvoitettu toimittamaan asiaankuuluville valtion toimielimille tai virastoille. Jokainen Business Partner on vastuussa siitä, että hän maksaa kaikki verot mistä tahansa Itsenäisenä Business Partner ansaitusta tulosta.
- dd. Asema itsenäisenä yrittäjänä:** Business Partners ovat itsenäisiä yrittäjiä. Kyänin ja sen Business Partners välinen sopimus ei luo työnantajan ja työntekijän välistä suhdetta, asiamiesuhdetta, yhtiökumppanuutta tai yhteisyritystä Yhtiön ja Business Partner välille eikä suhteeseen liity toimiluvan ostoa tai liiketoimintamahdollisuuden ostoa. Business Partner ei ole mitään valtuutusta (ilmaistua tai asemavaltuutusta) sitoa yhtiötä mihinkään veloitteeseen. Jokaisen Business Partner täytyy luoda omat tavoitteensa, työaikansa ja myyntimenetelmänsä ja muut Business Partner itsenäisen yrityksen toimintakeinot, paitsi miten niitä saatetaan rajoittaa Business Partner sopimusvelvoitteissa ja soveltuviissa laeissa.

Nimi Kyäni ja muut nimet, jotka Kyäni saattaa ottaa käyttöön, ovat Kyänin omistusoikeudellisia kaupallisia nimiä, tavaramerkkejä ja palvelumerkkejä. Täten nämä merkit ovat erittäin arvokkaita Kyänille, ja ne annetaan Business Partners käyttöön vain nimenomaisen valtuutuksen mukaisesti. Kyänin nimen käyttäminen missään tuotteessa, joka ei ole yhtiön valmistama, on kielletty, paitsi seuraavissa tapauksissa:

Business Partner nimi Itsenäinen Kyänin Business Partner

Kaikki Business Partners saavat lisätä itsensä puhelinluetteloon tai keltaisille sivuille omalla nimellään "Itsenäiseksi Kyänin Business Partner". Kukaan Business Partner ei saa laittaa puhelinluetteloon mainoksia, joissa on Kyänin nimi tai logo. Business Partners eivät saa vastata puhelimeen sanomalla "Kyäni", "Kyäni Incorporated" tai millään muulla tavalla, joka saisi soittajan uskomaan, että hän on soittanut Kyänin pääkonttoriin.

- ee. Yritystoiminnan vakuutusturva:** Kyäni ei tarjoa vakuutusturvaa itsenäiselle yritystoiminnallesi. Business Partners voivat halutessaan järjestää sellaista vakuutusturvaa yritykselleen kuin he katsovat asianmukaiseksi.

- ff. Tuotevastuuvakuutus:** Kyänillä on vakuutus turvaamaan Yhtiötä ja Business Partners tuotevastuuvaahteita vastaan "Myyjien Vakuutuksen" kautta, ja se laajentaa vakuutusturvaa Itsenäisille Business Partners, kunhan he markkinoivat Kyänin tuotteita Yhtiön Toimintaperiaatteiden ja soveltuvien lakien ja säännösten mukaisesti. Kyänin tuotevastuuvakuutus ei laajenna vakuutusturvaa vaateisiin tai toimintaan, jotka aiheutuvat Business Partner käytösrikkomuksesta tuotteiden markkinoinnissa, tai muihin vaaratekijöihin, jotka liittyvät Business Partner itsenäiseen liiketoimintaan.
- gg. Kansainvälinen markkinointi:** Business Partners on lupa myydä Kyänin tuotteita ja rekisteröidä Asiakkaita ja sponsoroida Business Partners vain niissä maissa, joissa Kyänillä on lupa harjoittaa liiketoimintaa, kuten yhtiön virallisessa kirjallisuudessa on ilmoitettu. Maissa, joissa Kyäni on antanut luvan myynnille ja Business Partners toiminnalle, Business Partners täytyy noudattaa Kyänin maakohtaisia sääntöjä. Sellaiset säännöt saattavat vaihdella maan mukaan, ja Business Partners ovat veloitettuja tietämään asianmukaiset säännöt siinä maassa ja niissä paikoissa, missä he aikovat harjoittaa liiketoimintaa. Maakohtaista tietoa saatetaan esittää ajoittain näiden Toimintaperiaatteiden ja Käytäntöjen maaliitteessä.
- hh. Lakien, asetusten ja eettisten standardien noudattaminen:** Monilla yhteisöillä on lakeja, jotka säätelevät tiettyjä kotoa käsin toimivia yrityksiä. Useimmissa tapauksissa nämä asetukset eivät koske Business Partners heidän yritystensä luonteen takia. Business Partners täytyy kuitenkin noudattaa niitä lakeja, jotka heitä koskevat. Jos valtion virkamies tai virasto ilmoittaa Business Partner, että joku asetus koskee häntä, Business Partner tulisi vastata kohteliaasti ja yhteistyöhaluisesti; silloin kun on asianmukaista, Business Partners kannustetaan lähettämään kopio asetuksesta Kyänin lupaosastolle.
- Business Partner täytyy noudattaa Eurooppalaisen Suoramyyntin Menettelytapasääntöjä kaikessa liiketoiminnassaan asiakkaiden kanssa.
- ii. Alaikäiset:** Kukaan henkilö, joka katsotaan alaikäiseksi asuinosavaltiossaan tai -maassaan, ei saa olla Kyänin Business Partner. Business Partners eivät saa sponsoroida tai rekrytoida alaikäisiä Kyänin ohjelmaan.
- jj. Kotitalouden jäsenten tai assosiaatiohenkilöiden toiminta:** Jos kukaan Business Partner välittömän kotitalouden jäsen harjoittaa mitään toimintaa, joka Business Partner harjoittamana rikkoisi mitään Sopimuksen säännöstä, sellainen toiminta katsotaan Business Partner tekemäksi rikkomukseksi, ja Kyäni saattaa ryhtyä kurinpitotoimiin Business Partners vastaan. Vastaavasti, jos kukaan henkilö, joka on missään assosiaatiossa osakeyhtiöön, avoimeen yhtiöön, säätiöön tai muuhun entiteettiin (kollektiivisesti "assosiaatiohenkilö") rikkoo Sopimusta, sellainen toiminta katsotaan entiteetin tekemäksi rikkomukseksi, ja Kyäni saattaa ryhtyä kurinpitotoimiin entiteettiä vastaan.
- kk. Uudelleen pakkaaminen ja uudelleen merkitseminen on kielletty:** Business Partners eivät saa millään tavalla pakata uudelleen, merkitä uudelleen, täyttää uudelleen tai muuttaa minkään Kyänin tuotteiden, tietojen, materiaalien tai ohjelmien etikettejä. Kyänin tuotteet täytyy myydä vain niiden alkuperäisissä pakkauksissa; uudelleen merkitseminen tai uudelleen pakkaaminen voi johtaa siihen, että Business Partners joutuvat rikosoikeudelliseen tai siviilioikeudelliseen vastuuseen, varsinkin, jos seurauksena on vahinkoa omaisuudelle tai toiselle henkilölle.

II. Asiakirjapyyntö: Mikä tahansa Business Partner pyyntö saada kopioita laskuista, hakemuksista, alalinjan toimintaraporteista tai muista asiakirjoista edellyttävät 0,80 EUR:n maksua per sivu per kopio kattamaan postituksesta ja tiedostojen tutkimiseen ja asiakirjojen kopioimiseen kuluva ajasta aiheutuvat kustannukset.

mm. Kyäni yrityksen myynti, siirto tai luovutus: Vaikka Kyäni-yritys on yksityisomistuksessa oleva itsenäisesti toimiva yritys, Kyäni-yrityksen myynti, siirto tai luovutus on tiettyjen rajoitusten alainen. Jos Business Partner haluaa myydä/siirtää Kyäni-yrityksensä, seuraavien kriteerien täytyy täytyä:

1. Olemassa oleva sponsorilinja täytyy aina turvata ja ylläpitää, jotta Kyäni-yritys jatkaa toimintaa siinä sponsorilinjassa.
2. Kaikista kaupoista veloitetaan 200 EUR:n Hallintomaksu.
3. Ennen kuin Kyäni voi viimeistellä ja hyväksyä myynnin, siirron tai luovutuksen, mitkä tahansa myyvän Business Partner velkasitoumukset Kyänin kanssa täytyy olla täytetty.
4. Myyvän Business Partner täytyy olla hyvin asiansa hoitanut, eikä hän saa rikkoa mitään Sopimuksen ehtoja ollakseen kelpoinen myymään, siirtämään tai luovuttamaan Kyäni-yrityksen.

Kaikkien kauppojen hyväksyminen tai hylkääminen on Kyänin yksinomaisessa harkinnassa.

5. Osto- ja myyntisopimuksen ja uuden Business Partner sopimuksen täyden toimeenpanon jälkeen, osapuolten täytyy toimittaa kopiot niistä Kyänin Business Partnerpalveluosastolle tarkastusta ja hyväksyntää varten. Kyäni pidättää oikeuden pyytää lisädokumentaatiota, joka saattaa olla välttämätöntä ostajan ja myyjän välisen kaupan analysointia varten. Kyänin Business Partnerpalveluosasto hyväksyy tai kieltää myynnin, siirron tai luovutuksen harkintansa mukaisesti 30 päivän kuluessa siitä, kun kaikki tarvittavat asiakirjat on vastaanotettu osapuolilta.
6. Mikäli uusi omistaja on yritys, järjestö, yhteistyökumppani tai muun tyyppinen liiketoimintayksikkö, kopio kauppakisteriotteesta, kumppanuussopimus tai järjestön asiakirjat ja muut asianmukaiset, yrityksen olemassaolon todistavat hallinnolliset asiakirjat tulee lähettää Kyänille ennen kuin muutokset voidaan katsoa hyväksytyiksi.
7. Omistajanvaihdoksia ei voida käyttää sukupolven muutoksia koskevien sääntöjen kiertämiseen.

Jos osapuolet eivät saa Kyänin hyväksyntää kaupalle, siirto saattaa olla mitätöitävässä Kyänin valinnan mukaan. Jos Kyäni hyväksyy siirron, olemassa olevan Kyäni-yrityksen ostaja ottaa omakseen myyvän Business Partner veloitteet ja aseman. Business Partner, joka myy Kyäni-yrityksensä, ei ole kelpoinen hakemaan uudelleen Kyänin Business Partner vähintään kahdentoista kalenterikuukauden ajan myynnin jälkeen. Kyäni-liiketoiminnan myymisestä tai siirtämisestä ei voi seurata muutoksia sijoitus- sponsorointilinjassa.

nn. Kyäni-yrityksen jakaminen: Kyänin Business Partners on joskus Kyäni-yrityksensä yritysmuotona aviopuolisoiden muodostama avoin yhtiö, tavallinen avoin yhtiö, osakeyhtiö tai säätiö. Sellaisessa tilanteessa, jossa avioliitto saattaa päättyä avioeroon tai jossa osakeyhtiö, avoin yhtiö tai säätiö (viimeistä kolmea entiteettiä kutsutaan tässä kollektiivisesti "entiteeteiksi") saatetaan purkaa, täytyy tehdä järjestelyjä, joilla varmistetaan, että mikä tahansa yrityksen jako tai hajottaminen suoritetaan niin, ettei sillä ole epäedullisia vaikutuksia sponsorilinjassa ala- tai yläpuolella olevien muiden yritysten intresseihin ja tuloihin. Jos eroavat osapuolet eivät toimi

toisten Business Partners ja Yhtiön parhaiden etujen mukaisesti, Kyäni päättää Business Partner sopimuksen yksipuolisesti.

Avioeron tai entiteetin purkamisen ollessa vireillä osapuolten täytyy ottaa käyttöön jokin seuraavista toimintamenettelyistä:

1. Yksi osapuolista voi toisen/toisten suostumuksella hoitaa Kyäni-yritystä perustuen kirjalliseen toimeksiantoon, jossa luopuva aviopuoliso, osakkaat, yhtiökumppanit tai johtokunnan jäsenet antavat Kyänille luvan olla tekemisissä suoraan ja yksinomaisesti toisen aviopuolison tai yrityksen hoitoa jatkavan osakkaan, yhtiökumppanin tai johtokunnan jäsenen kanssa.
2. Osapuolet saavat jatkaa Kyäni-yrityksen toiminnan hoitamista yhdessä, jolloin kaikki Kyäniin maksamat palkkiot maksetaan Business Partners yhteisissä nimissä tai jaettavan entiteetin nimissä osapuolten itsenäisesti keskenään solmiman sopimuksen mukaisesti.
3. Jos osapuolet eivät pysty molemminpuolisesti sopimaan, miten yritys jaetaan avioeron tai purkamisen ollessa vireillä, Yhtiö käsittelee yritystä ennen avioeron tai purkamisen hakemista vallitsevan tilan mukaisesti.

Eroavien aviopuolisoiden tai purettavan yritysentiteetin Alalinjaorganisaatiota ei missään olosuhteissa jaeta. Vastaavasti Kyäni ei missään olosuhteissa jaa palkkio- ja bonusmaksuja eroavien aviopuolisoiden tai purettavan entiteetin jäsenten kesken. Kyäni tunnustaa vain yhden Alalinjaorganisaation ja maksaa vain yhden palkkiomaksun per Kyäni-yritys per palkkiojakso. Palkkiomaksut maksetaan aina samalle henkilölle tai entiteetille. Sellaisessa tilanteessa, että avioeron tai purkamismenettelyn osapuolet eivät onnistu sopimaan kiistaa palkkioista ja yrityksen omistuksesta, Business Partnersopimus irtisanotaan vastentahtoisesti.

Jos entinen aviopuoliso tai entinen entiteetin osakkuusyhtiö on täysin luovuttanut kaikki oikeudet alkuperäiseen Kyäni-yritykseensä, hän/se on sen jälkeen vapaa sponsorioimaan kenen tahansa valitsemansa sponsorin alaisuudessa, kunhan hän/se täyttää tässä esitetyt karenssiajan vaatimukset. Sellaisessa tapauksessa entisellä aviopuolisolla tai yhtiökumppanilla ei kuitenkaan ole mitään oikeuksia kehenkään entisen organisaationsa Business Partnersn tai kehenkään entiseen vähittäismyyntiasiakkaaseensa. Hänen täytyy rakentaa uusi yritys samalla tavalla kuin kenen tahansa toisen uuden Business Partner.

- oo. Sponsorointi:** Kaikilla aktiivisilla Business Partners, jotka ovat hoitaneet asiansa hyvin, on oikeus sponsoroida ja rekisteröidä toisia Kyäniin. Jokaisella mahdollisella Asiakkaalla tai Business Partner on lopullinen oikeus valita oma sponsorinsa. Jos kaksi Business Partners väittää olevansa saman uuden Business Partner tai Asiakkaan Sponsor, Yhtiö katsoo ensimmäisen Yhtiön vastaanottaman hakemuksen olevan hallitseva. Lisäksi Kyäni pidättää oikeuden kieltää rekisteröinti maissa tai territorioissa, joissa yhtiö ei ole virallisesti avoinna.
- pp. Pinoaminen:** Termi "pinoaminen" sisältää: (a) Itsenäisen Business Partner Hakemuksen ja Sopimuksen lähettämättä jättämisen Kyänille tai sen pitämisen yli 72 tuntia sen toimeenpanon jälkeen; (b) Itsenäisten Business Partners Hakemusten ja Sopimusten sijoittamisen tai manipuloinnin Kyäniin Maailmanlaajuisesta Palkkiojärjestelmästä saatavan korvauksen maksimoimiseksi; tai (c) taloudellisen avun antamisen uusille Business Partners Kyäniin Maailmanlaajuisesta Palkkiojärjestelmästä saatavan korvauksen maksimoimiseksi. Pinoaminen muodostaa näiden Toimintaperiaatteiden ja Käytäntöjen purkuun oikeuttavan sopimusrikkomuksen ja on ankarasti ja täysin kielletty.

qq. Perimys: Itsenäisen Business Partner kuoleman jälkeen hänen yrityksensä voidaan siirtää hänen perillisilleen. Paikallisen lain mukainen asianmukainen oikeudellinen dokumentaatio täytyy toimittaa Yhtiölle, jotta voidaan varmistua siitä, että siirto on asianmukainen. Tämän vuoksi Business Partner tulisi konsultoida asianajajaa saadakseen apua paikallisen lain edellyttämän testamentin tai muun jälkisaädöksen laatimiseen. Milloin tahansa, kun Kyäni-yritys siirretään testamentin tai muun paikallisen lain edellyttämän testamenttiprosessin seurauksena, edunsaaja saa oikeuden vastaanottaa kaikki edesmenneen Business Partner markkinointiorganisaation bonukset ja myyntipalkkiot sillä ehdolla, että seuraavat ehdot täyttyvät. Seuraajan/seuraajien täytyy:

1. Toimeenpanna uusi Business Partnersopimus;
2. Noudattaa Sopimuksen ehtoja ja säännöksiä; ja
3. Täyttää kaikki edesmenneen Business Partner statuksen vaatimukset.

Tämän osion mukaisesti siirrettävät Kyäni-yrityksen bonus- ja palkkiomaksut maksetaan kertamaksuna yhteisesti testamentinsaajille. Testamentinsaajien täytyy toimittaa Kyänille "pysyvä osoite", johon kaikki bonus- ja palkkiomaksut lähetetään. Jos yritys testamentataan yhteisille testamentinsaajille, heidän täytyy muodostaa yritysentiteetti jatkaakseen Business Partner.

rr. Siirto Business Partner kykenemättömyyden takia: Jotta Kyäni-yritys voidaan siirtää kykenemättömyyden takia, seuraajan täytyy toimittaa Kyänille seuraavat asiakirjat: (1) julkisen notaarin oikeaksi todistama kopio holhoojan tai edunvalvojan määräyksestä; (2) julkisen notaarin oikeaksi todistama kopio tuomioistuimen päätöksestä tai muusta paikallisen lain edellyttämästä dokumentaatiosta, joka vahvistaa seuraajan oikeuden hoitaa Kyäni-yritystä; ja (3) edunvalvojan toimeenpanema täytetty Business Partnersopimus.

4. BUSINESS PARTNER VELVOLLISUUDET

- a. Yhteystietojen muuttuminen:** Jotta voidaan varmistaa, että tuotteet, tukimateriaalit ja palkkiomaksut toimitetaan viipymättä, on ratkaisevan tärkeää, että Kyänin tiedostot ovat ajan tasalla. Business Partners edellytetään pitävän kaikki osoite- ja puhelinnumerotiedot (mukaan lukien sähköpostiosoitteet) ajan tasalla. Tämän voi tehdä Business Partner Back Officeessa tai vaihtoehtoisesti lähettämällä tarvittavat korjaukset Asiakaspalveluun. Tilausten asianmukaisen toimituksen takaamiseksi kaikki muutokset tulisi olla vastaanotettu vähintään kaksi viikkoa ennen osoitteen tai puhelinnumeron vaihtumisen voimaantulopäivämäärää.
- b. Jatkuva koulutus:** Menestyäkseen Kyäni-mahdollisuudessa kenen tahansa Business Partner, joka sponsoroi toisen Business Partner Kyäniin, tulisi toimia vilpittömänä avun ja koulutuksen antajana varmistaakseen, että hänen alalinjansa hoitaa Kyäni-yritystään asianmukaisesti. Business Partners tulisi olla jatkuvaa yhteydenpitoa ja viestintää Alalinjaorganisaatioissaan olevien Business Partners kanssa. Sellaiseen yhteydenpitoon ja viestintään voi esimerkiksi sisältyä, mutta ei rajoitu: uutiskirjeet, kirjallinen kirjeenvaihto, henkilökohtaiset tapaamiset, yhteydenpito puhelimella, puhelinvastaajaviestit, sähköposti ja alalinjan Business Partners kanssa meneminen Kyänin tapaamisiin, koulutustapahtumiin ja muihin tilaisuuksiin. Ylälinjan Business Partners tulisi myös pyrkiä motivoimaan uusia Business Partners ja antamaan heille koulutusta Kyänin tuotetuntemuksesta, tehokkaista myyntitekniikoista, Kyänin Maailmanlaajuisesta Palkkiojärjestelmästä, Yhtiön Toimintaperiaatteiden ja Käytäntöjen

noudattamisesta ja paikallisen lain noudattamisesta. Business Partners täytyy seurata Alalinjaorganisaatioidensa Business Partners varmistaakseen, etteivät alalinjan Business Partners esitä asiattomia tuote- tai liiketoimintaväitteitä tai osallistu mihinkään laittomaan tai sopimattomaan toimintaan. Jokaisen Business Partner tulisi pyydettäessä pystyä antamaan Kyänille dokumentoitua todistusaineistoa hänen Sponsorin velvollisuuksiensa jatkuvasta hoitamisesta.

- c. **Jatkuvat myyntivelvollisuudet:** Riippumatta sponsorointiaktiivisuutensa tasosta menestyvät Business Partners tuntevat jatkuvaa velvollisuutta jatkaa myynnin edistämistä henkilökohtaisesti uusien Asiakkaiden hankkimisen ja olemassa olevien Asiakkaidensa palvelemisen kautta.
- d. **Ei halventamista:** Kyäni haluaa tarjota itsenäisille Business Partnersen alan parhaat tuotteet, palkkiojärjestelmän ja palvelun. Täten rakentavat kritiikit ja kommentit ovat tervetulleita ja tulisi toimittaa kirjallisesti Business Partnerpalveluosastolle. Muista, että palvellaksemme sinua parhaiten, meidän täytyy kuulla sinusta! Vaikka rakentava palaute on Kyänille tervetullutta, Business Partners kentällä esittämät negatiiviset kommentit ja huomautukset Yhtiöstä tai sen tuotteista tai palkkiojärjestelmästä eivät saa aikaan muuta kuin toisten Kyänin Business Partners innostuksen pilaamisen. Samoin kilpailijoiden "haukkuminen" luo negatiivisen ilmapiirin, joka vahingoittaa alaa tavalla, joka voi lopulta vahingoittaa myös Kyäniä. Tästä syystä ja näyttääkseen asianmukaista esimerkkiä alalinjalleen Business Partners ei tulisi halventaa Yhtiötä eikä sen tuotteita eikä kilpailijoita eikä niiden tuotteita. Kyäni pidättää oikeuden ryhtyä toimenpiteisiin sellaisia Business Partners vastaan, joiden henkilökohtainen käytös osoittautuu tässä suhteessa haitalliseksi ja vahingolliseksi Kyänille.
- e. **Dokumentaation antaminen hakijoille:** Business Partners tulisi auttaa Toimintaperiaatteiden ja Käytäntöjen ajantasaisimman version (aina saatavilla Kyänin verkkosivuilta) ja Palkkiojärjestelmän antamisessa henkilöille, joita he ovat sponsoroimassa Business Partners, ennen kuin hakija allekirjoittaa Business Partner sopimuksen.
- f. **Toimintaperiaaterikkomuksesta ilmoittaminen:** Toisen Business Partner Toimintaperiaaterikkomuksen huomaavia Business Partners kehoitetaan toimittamaan kirjallinen raportti rikkomuksesta suoraan Kyänin Lupaosastolle. Raporttiin tulisi sisällyttää tapausten yksityiskohdat, kuten päivämäärät, tapahtumien lukumäärä, osalliset henkilöt ja mitä tahansa lisädokumentaatiota.

5. MYynti

- a. **Tuotemyynti:** Kyänin Maailmanlaajuinen Palkkiojärjestelmä perustuu Kyänin tuotteiden myyntiin loppukäyttäjille. Business Partners täytyy täyttää henkilökohtaiset ja Alalinjaorganisaation vähittäismyyntivaatimukset (sekä hoitaa muita Sopimuksessa esitettyjä velvollisuuksia) ollakseen kelpoinen saamaan bonuksia ja myyntipalkkioita ja etenemään korkeammille saavutustasoille.
- b. **Hinta- ja territoriorajoitukset:** Business Partners eivät saa myydä Kyänin tuotteita julkaistua Business Partner tukkuhintaa alhaisemmalla hinnalla. Business Partners saavat myydä Kyänin tuotteita vain maissa, jotka Kyäni virallisesti tunnustaa avoimiksi Kyäni-liiketoiminnalle.
- c. **Kuitit:** Kyäni kehottaa kaikkia Business Partners antamaan vähittäismyyntiasiakkailleen kaupan yhteydessä kaksi kopiota virallisesta Kyänin kuitista. Nämä kuitit esittävät Kyänin tuotteiden Tyytyväisyystakuun Asiakkaalle ja lausuman kuluttajansuojasta, jos paikallinen laki ne suo. Kyäni

pitää kirjata Business Partners Suorien Asiakkaiden ja Avainasiakkaiden ostoista, ja Business Partners tulisi säilyttää kaikki vähittäismyyntikuitit kahden vuoden ajan ja toimittaa ne Yhtiön pyynnöstä Kyänille. Lisäksi Business Partners tulisi muistaa säilyttää Business Partner transaktioihin liittyvät asiakirjat täyttääkseen itsenäisten yritystensä paikallisen lain mukaiset vaatimukset (esimerkiksi Business Partner verovelvoitteiden tueksi laadittava asiakirja tuloista ja menoista).

Jos kauppa täyttää "ovelta ovelle" -myynnin vaatimukset, Business Partners tulisi varmistaa, että mikä tahansa kuitti täyttää paikallisen lain vaatimukset. Esimerkiksi joillain toimintaalueella seuraavat tiedot täytyy sisältyä jokaiseen kuittiin (josta täytyy antaa kaksi kopiota ostajalle):

1. Transaktion päivämäärä;
2. Päivämäärä, johon mennessä ostaja voi ilmoittaa kaupan perumisesta; ja
3. Myyvän Business Partner nimi ja osoite.

6. BONUKSET JA MYYNTIPALKKIOT

- a. **Bonusten ja myyntipalkkioiden vaatimukset:** Business Partner täytyy olla aktiivinen ja noudattaa Sopimusta täyttääkseen bonusten ja myyntipalkkioiden vaatimukset. Kunhan Business Partner noudattaa Sopimuksen ehtoja, Kyäni maksaa kyseiselle Business Partner myyntipalkkioita Maailmanlaajuisen Palkkiojärjestelmän mukaisesti. Minimisumma, jonka Kyäni maksaa pankkisekillä, on 20 EUR:a. Jos Business Partner bonukset ja myyntipalkkiot eivät ole yhteensä 20 EUR:a tai sen yli, Yhtiö kartuttaa myyntipalkkioita ja bonuksia, kunnes niiden summa nousee 20 EUR:oon. Maksu suoritetaan, kun 20 EUR:a on karttunut. Yhtiö laatii ajoittain muissa valuutoissa kuin Yhdysvaltain dollareissa maksettavien bonusten ja myyntipalkkioiden maksuun liittyviä toimintaperiaatteita. Bonukset ja myyntipalkkiot lasketaan ja maksut suoritetaan joka kuukauden 15. päivä tai sitä ennen.
- b. **Bonusten ja myyntipalkkioiden oikaisu:** Business Partners saavat bonuksia ja myyntipalkkioita toteutuneesta tuotemyynnistä loppukäyttäjille. Kun tuote palautetaan Kyänille hyvitystä varten tai Yhtiö ostaa tuotteen takaisin, palautettuun tai takaisinostettuun tuotteeseen/tuotteisiin liittyvät bonukset ja myyntipalkkiot vähennetään niiltä Business Partners, jotka saivat bonuksia tai myyntipalkkioita hyvitettyjen tuotteiden myynnistä, siinä kuussa, jossa hyvitys annetaan, ja jatkuen sen jälkeen jokaisella maksujaksolla, kunnes myyntipalkkio on saatu takaisin. Siinä tapauksessa, että kuka tahansa sellainen Business Partner päättää Business Partner sopimuksensa ja että Yhtiö ei ole vielä saanut palautettuihin tuotteisiin liittyviä bonuksia tai myyntipalkkioita kokonaisuudessaan takaisin, jäljellä oleva velka saatetaan vähentää mistä tahansa summista, joita lopettaneelle Business Partner ollaan velkaa.
- c. **Käyttämättä jätetyt hyvitykset:** Asiakkaiden tai Business Partners, joilla on hyvityksiä tilillään, tulisi käyttää hyvityksensä kuuden kuukauden kuluessa päivämäärästä, jolloin hyvitys on maksettu. Jos hyvityksiä ei ole käytetty kuuden kuukauden kuluessa, Kyäni yrittää tiedottaa Business Partners tai Asiakasta kuukausittain lähettämällä viimeiseen tunnettuun osoitteeseen kirjallisen ilmoituksen Business Partner tai Asiakkaan hyvityksestä. Jokaisesta tiedotusyrityksestä veloitetaan 8,00 EUR:n maksu. Tämä maksu vähennetään Business Partner tai Asiakkaan tilillä olevasta hyvityksestä.

- d. Alalinjan toimintaraportit:** Kaikkien tietojen, jotka Kyäni luovuttaa alalinjan toimintaraporteissa verkossa tai puhelimitse ja joihin sisältyy, mutta ei rajoitu, henkilökohtainen myyntivolyymi ja ryhmämyyntivolyymi (tai mikä tahansa sen osa), alalinjan sponsorointitoiminta ja muut tiedot, uskotaan olevan oikeita ja luotettavia. Kyäni tai ketkä tahansa tietoja luovat tai lähettävät henkilöt eivät kuitenkaan voi taata tietoja johtuen monenlaisista eri tekijöistä, joihin sisältyvät luontaisen inhimillisen ja mekaanisen virheen mahdollisuus; tilausten oikeellisuus, täydellisyys ja ajankohtaisuus; luottokorttien ja sähköisten maksujen hylkääminen; palautetut tuotteet; luottokorttien ja sähköisten maksujen takaisinveloitukset.
- e. Takuut:** KAIKKI VOLYYMITIEDOT (kuten ne on kuvattu Kyäniin Maailmanlaajuisessa Palkkiojärjestelmässä) ANNETAAN "SELLAISENAAN" ILMAN TAKUITA, ILMAISTUJA TAI VIITTEINÄ, TAI MINKÄÄNLAISIA VÄITTEITÄ. ERITYISESTI, MUTTA ILMAN RAJOITUSTA, EI OLE MITÄÄN TAKUITA MYYNTIKELPOISUUDESTA, KÄYTTÖKELPOISUUDESTA TIETTYYN KÄYTTÖÖN TAI LOUKKAAMATTOMUUDESTA.

SOVELLETTAVAN LAIN LAAJIMMAN MAHDOLLISEN TULKINNAN MUKAAN KYÄNI JA/TAI TOISET HENKILÖT, JOTKA LUOVAT TAI LÄHETTÄVÄT TIETOJA, EIVÄT MISSÄÄN TILANTEESSA OLE VASTUUSSA KENELLEKÄÄN BUSINESS PARTNER TAI KENELLEKÄÄN MUULLE MISTÄÄN SUORASTA, EPÄSUORASTA, VÄLILLISESTÄ, SATUNNAISESTA, ERITYISESTÄ TAI RANKAISULLISESTA VAHINGONKORVAUKSESTA, JOKA ON SEURAUSTA TIETOJEN KÄYTÖSTÄ TAI PÄÄSYSTÄ TIETOIHIIN (JOIHIN SISÄLTYY, MUTTA EI RAJOITU, VOITTOJEN, BONUSTEN TAI MYYNTIPALKKIOIDEN MENETYS, MAHDOLLISUUDEN MENETYS JA VAHINGONKORVAUKSET, JOTKA SAATTAVAT JOHTUA TIETOJEN VIRHEELLISYYDESTÄ, EPÄTÄYDELLISYYDESTÄ, NIIDEN AIHEUTTAMASTA HAITASTA, VIIVÄSTYKSESTÄ TAI NIIDEN KÄYTÖN MENETYKSESTÄ), VAIKKA KYÄNILLE TAI MUILLE HENKILÖILLE, JOTKA LUOVAT TAI LÄHETTÄVÄT TIETOJA, ON ILMOITETTU SELLAISTEN VAHINGONKORVAUSTEN MAHDOLLISUUDESTA. LAIN LAAJIMMAN MAHDOLLISEN TULKINNAN MUKAAN KYÄNILLÄ TAI TOISILLA HENKILÖILLÄ, JOTKA LUOVAT TAI LÄHETTÄVÄT TIETOJA, EI OLE VASTUUTA TAI VASTUUVELVOLLISUUTTA SINULLE TAI KENELLEKÄÄN MUULLE MINKÄÄN SIVILIOIKEUDELLISEN RIKKOMUKSEN, SOPIMUKSEN, HUOLIMATTOMUUDEN, SEURAU SVASTUUN, TUOTEVASTUUN TAI MUUN TEORIAN MUKAAN MITÄ TULEE MIHINKÄÄN TÄMÄN SOPIMUKSEN TAI SIIHEN LIITTYVIEN MÄÄRÄYSTEN JA EHTOJEN AIHEPIIREIHIN.

Kyäniin tietopalveluihin pääsy ja niiden käyttö verkossa ja puhelimitse on omalla vastuullasi. Kaikki tiedot annetaan sinulle "sellaisenaan". Jos et ole tyytyväinen tietoihin, sinun ainoa ja yksinomainen keinosi tilanteen parantamiseksi on lopettaa Kyäniin tietopalveluiden käyttö ja niihin pääsy verkossa ja puhelimitse.

7. TUOTETAKUUT, PALAUTUKSET JA VARASTON TAKAISINOSTO

a. Tuotteiden tyytyväisyystakuu ASIAKKAILLE

Kyäni tarjoaa sadan prosentin (100%) kolmenkymmenen (30) päivän rahat takaisin - tyytyväisyystakuun (toimituskulut vähennetään) kaikille Asiakkaiden ostamille tuotteille. Asiakkaiden täytyy palauttaa kaikki käytetyt ja käyttämättömät tuotteet Kyänille. Kyäniin Jakelukeskus käsittelee kaikki palautukset ja hyvitykset kolmenkymmenen päivän kuluessa tuotteen vastaanottamisesta.

Euroopan Unionissa Asiakkailla on Euroopan Unionin etämyyntiä koskevan lain mukaisesti neljätoista arkipäivää aikaa vetäytyä sopimuksesta ilman sopimussakkoa (paitsi tuotteen palautuskulut) ja antamatta sille mitään syytä.

Rahat takaisin -tyytyväisyystakuu ei koske Potato Pak -tuotteita, edellisen kappaleen peruutusosoikeutta lukuun ottamatta.

Kaikkien tuotteiden on oltava perillä 14 päivän kuluessa siitä, kun asiakas on ilmoittanut Kyänille aikomuksesta palauttaa tuotteet.

b. Varaston palautus BUSINESS PARTNERS TOIMESTA

Liikekumppaneilla on aikaa peruuttaa sopimus syytä ilmoittamatta ja seuraamuksitta 14 kalenteripäivää Itsenäisen liikekumppanin sopimuksen voimaantulopäivästä, edellyttäen, että liikekumppani ilmoittaa Kyänille päätöksestä vetäytyä sopimuksesta kirjallisesti ennen määräajan umpeutumista.

Jos Itsenäisen liikekumppanin sopimus puretaan tai peruutetaan vapaaehtoisesti joko edellisen kappaleen tai sopimuksen Kappaleen 11 c perusteella, Kyäni ostaa liikekumppanilta takaisin mahdollisesti jäljellä olevan osan liikekumppanin myyntikelpoisesta varastosta, jonka liikekumppani on ostanut Kyäniltä edellisten kahdentoista kuukauden aikana. Takaisinoston hinta on 90 prosenttia liikekumppanin maksamasta ostohinnasta. Liikekumppani maksaa tuotteiden liikekumppanille toimittamisesta koituneet kulut sekä tuotteiden palauttamisesta Kyänille koituvat kulut, eikä niitä hyvitetä. Kyäni ei osta takaisin sellaisten liikekumppaneiden varastoa, joiden sopimus puretaan väärinkäytöksen takia.

Sopimuksen kannalta takaisinosto käsittää kaikki yhtiön tuottamat tuotteet, mainosmateriaalit, aloituspakkaukset ja muut liikekumppanin Kyäniltä ostamat myynnin apuvälineet. Siihen ei kuulu Potato Pak -tuotteita.

Tämän kappaleen takaisinostoehdoista ei sovelleta varastoon, joka ei ole myyntikelpoista tällä hetkellä. Tällä hetkellä myyntikelpoinen varasto ei käsitä varastossa olevia vanhentuneita tuotteita, tuotteita, joiden sinetit ovat rikkiäisiä tai puuttuvat, jotka on avattu ja joita on käytetty, tuotteita, joiden valmistuksen yhtiö on lopettanut, kausiluonteisia tuotteita tai erikoistarjoustun tuotteita.

Jos liikekumppani ei lunasta tuotteita ja ne ostetaan takaisin tai hyvitetään myöhemmin tämän sopimuksen nojalla (ts. tilaus on hylätty, osoite tai puhelinnumero on virheellinen, toimitus epäonnistui tai muu syy), liikekumppanilta veloitetaan 16 euron (+ALV) hallinnolliset kulut, ja hän on vastuussa tuotteiden toimituskuluista liikekumppanille sekä tuotteiden palauttamisesta Kyänille.

Kaikki tuotteet on toimitettava Liikekumppanin toimesta Kyänille vähintään 14 päivän kuluessa Kyänin lähettämän palautustuotteita koskevan sähköposti-ilmoituksen saapumisesta. Liikekumppaninon kuitenkin huomioitava häviämiskäytön tuotteiden ollessa kuljetuksessa.

8. RIIDANRATKAISU- JA KURINPITOMENETTELYT

- a. Kurinpitoseuraamukset:** Sopimuksen, mukaan lukien näiden Toimintaperiaatteiden ja Käytäntöjen (soveltuvuuden mukaisesti), rikkomisen tai mikä tahansa Business Partner laiton,

vilpillinen, petollinen tai epäeettinen käyttäytyminen liiketoiminnassa saattaa Kyänin harkinnan mukaisesti johtaa yhteen tai useampaan seuraavaan korjaavaan toimenpiteeseen, jotka tarvittaessa katsotaan sopimussakoksi Sopimuksen rikkomisesta, mutta ne eivät merkitse luopumista Kyänin muista Sopimuksen alaisista oikeuksista:

1. Kirjallisen varoituksen tai huomautuksen antaminen;
 2. Vaatimus, että Business Partner tekee välittömästi korjaavia toimenpiteitä;
 3. Sakon, joka saatetaan pidättää bonus- ja myyntipalkkiomaksuista;
 4. Oikeus yhteen tai useampaan bonus- tai myyntipalkkiomaksuun lakkautetaan tai keskeytetään;
 5. Kyäni saattaa pidättää Business Partner kaikki tai osan Business Partner bonuksista ja myyntipalkkioista siltä ajalta, kun Kyäni tutkii mitä tahansa käyttäytymistä, joka saattaa rikkoa Sopimusta. Jos Kyäni päättää lakkauttaa Sopimuksen Business Partner tekemän sopimusrikkomuksen tai soveltuvien lakien tai säännösten rikkomisen vuoksi, Business Partner ei ole oikeutta saada mitään myyntipalkkioita tai maksuja, jotka pidätettiin tutkinnan aikana ennen varsinaista lakkauttamista;
 6. Business Partner oikeus ostaa tuotteita ja/tai saada maksuja keskeytetään;
 7. Sopimuksen lakkauttaminen;
 8. Mikä tahansa toimenpide, joka nimenomaan sallitaan missä tahansa Sopimuksen säännöksessä tai joka Kyänin mukaan on käytännöllistä toteuttaa ja asianmukaisesti ja oikeudenmukaisesti korjaa vahingot, jotka Business Partner käyttäytyminen tai laiminlyönti on osittain tai yksinomaan aiheuttanut;
 9. Kyänin oikeudet eivät rajoitu yllä oleviin toimenpiteisiin, eivätkä ne tarkoita, ettei Kyäni voisi myös aloittaa oikeusmenettelyjä hakeakseen rahallista ja/tai kohtuullista vaatimusta tai tehdä muita Sopimuksen tai soveltuvien lakien sallimia toimenpiteitä.
- b. Epäkohdat ja valitukset:** Kun Business Partner kokee kärsivänsä epäkohdasta toisen Business Partner takia tai hänellä on valittamista toisesta Business Partner koskien mitä tahansa käytäntöä tai käyttäytymistä liittyen heidän omiin Kyäni-yrityksiinsä, heitä kehoitetaan pyrkimään ratkaista asia keskustelemalla yksityisesti toisen osapuolen kanssa. Silloin, kun tämä on epäkäytännöllistä tai epäonnistuu, valittavaa Business Partners kehoitetaan puhumaan ongelmasta Sponsorillensa, joka saattaa tarkastella asiaa ja yrittää ratkaista sen, ehkä niin, että toisen osapuolen ylälinjasponsori "toimii sovittelijana". Ratkaisemattomista riidoista voi raportoida kirjallisesti Yhtiön Asiakaspalveluosastolle, joka saattaa pyytää apua Riidanratkaisulautakunnalta lopullista asianmukaista tarkastelua ja päätöstä varten.
- c. Riidanratkaisulautakunta:** Riidanratkaisulautakunta (tai "DRB") muodostuu yhdestä tai useammasta pätevistä henkilöstä, jotka Kyänin ylin johto on valinnut. Riidanratkaisulautakunnan kokoonpano saattaa muuttua milloin tahansa. DRB:n tarkoitus on:
1. Tarkastella valituksia mistä tahansa Yhtiön toimenpiteistä, jotka on tehty Business Partner velvollisuuksien väitetyn rikkomisen takia; ja

2. Tarkastella Kyänin Business Partners välisiä asioita. Jos Asiakaspalvelun ehdottama vastaus tai sovinto on hylätty tai asia on muuten ratkaisematon, Riidanratkaisulautakunta saattaa tarkastella todistusaineistoa, harkita ja antaa vastauksen jäljellä oleviin asioihin.

Business Partner voi toimittaa kirjallisen pyynnön puhelimitse tai henkilökohtaisesti tapahtuvasta tarkastelusta seitsemän arkipäivän sisään seuraavien tapahtumien päivämäärästä: (1) Kyänin kirjallinen ilmoitus toimenpiteestä; tai (2) Business Partnerpalveluiden kirjallinen päätös koskien osion 8.c alaisia Business Partners välisiä riitoja. Kaiken Kyänin ja riitaan ratkaisua hakevan Business Partner välisen viestinnän täytyy olla kirjallista. Se, hyväksytäänkö vaatimus tarkasteluun, on DRB:n harkinnassa. Jos DRB päättää tarkastella asiaa, se valitsee tarkastelulle ajankohdan kolmenkymmenen (30) päivän kuluessa Business Partner kirjallisen pyynnön vastaanottamisesta. Kaikki todistusaineisto (esim. asiakirjat, todistuskappaleet, jne.), jonka Business Partner haluaa DRB:n ottavan huomioon, täytyy toimittaa Kyänille viimeistään seitsemän arkipäivää ennen tarkastelun päivämäärää. Business Partner on vastuussa kaikista kustannuksista, jotka liittyvät hänen osallistumiseensa ja keiden tahansa todistajien, joiden hän haluaa olevan läsnä tarkastelussa, osallistumiseen. DRB:n päätös on lopullinen, eikä sitä oteta uudelleen Yhtiön tarkasteluun. Sinä aikana, kun vaatimus on vireillä DRB:ssä, Yhtiö aktiivisesti vastustaa mitä tahansa Business Partner pyrkimystä hakea arbitraatiota tai mitä tahansa muuta oikeuskeinoa riidan toista osapuolta tai toisia osapuolia vastaan tai Kyäniä vastaan.

- d. **Sovellettava laki ja toiminta alue:** Business Partner ja Kyänin välinen Business Partnersopimus on solmittu Idaho Fallsissa, Idahossa, Yhdysvalloissa, koska tämä on se paikka, johon Business Partner toimitti hakemuksen rekisteröityä Kyänin Itsenäiseksi Business Partner ja missä Kyäni käsitteli ja hyväksyi hakemuksen. Business Partner sopimukseen sovelletaan yksinomaan Idahan osavaltion lakeja, ja Business Partner suostuu kääntymään yksinomaan Idahan osavaltion tuomioistuinten juridiktioalueen ja erityisesti Bonnevilien piirikunnassa alueellisen toimivallan omaavan seitsemännen tuomiopiirin piirioikeuden puoleen hakiessaan ratkaisua mihin tahansa vaatimukseen tai niihin liittyviin oikeusjuttuihin Business Partner sopimuksen ehtojen tulkitsemiseksi tai toimeenpanemiseksi.

9. TILAAMINEN

- a. **Suorat Asiakkaat & Avainasiakkaat:** Business Partners kehotetaan edistämään Kyänin Suorien Asiakkaiden Ohjelmaa vähittäismyyntiasiakkaille. Suorien Asiakkaiden Ohjelma antaa vähittäismyyntiasiakkaiden ostaa tuotteensa suoraan Kyäniltä. Asiakkaat voivat yksinkertaisesti soittaa Kyänille tehdäkseen tilauksensa tai tehdä tilauksensa verkossa, jossa he voivat maksaa tilaukset luottokortillaan. Kyäni lähettää tilatut tuotteet suoraan Asiakkaalle. Jotta voidaan varmistua siitä, että Business Partners saavat asianmukaisen myyntipalkkion, Asiakkaat eivät voi tehdä tilausta ilman Business Partner tunnusnumeroa. Kyänin Avainasiakasohjelma on vieläkin tehokkaampi kuin Suorien Asiakkaiden Ohjelma. Avainasiakasohjelmassa henkilö voi rekisteröityä saamaan etukäteen valitun pakkauksen Kyäni tuotteita toimitettuna kotiinsa automaattisesti joka kuukausi. Tämän ansiosta ostamisesta häviää kaikki hässäkkä ja Asiakas myös hyötyy alennetuista Avainasiakkaan Hinnoista.
- b. **Kyänin tuotteiden ostaminen:** Jokaisen Business Partner tulisi ostaa tuotteensa suoraan Kyäniltä saadakseen ostoon liittyvän Henkilökohtaisen Myyntivolyymin.

- c. Yleiset tilauksiin liittyvät toimintaperiaatteet:** Jos postimyyntitilauksen maksu on virheellinen tai väärä, Kyäni saattaa yrittää ottaa yhteyttä Business Partnersn puhelimitse ja/tai postitse yrittääkseen saada oikean maksun. Kyäni saattaa myös yrittää käsitellä tilauksen vielä jopa viisi kertaa. Epäonnistuneita tilauksia ei käsitellä. Mitään postiennakkotilauksia ei hyväksytä. Kyäniillä ei ole mitään minimitalausvaatimuksia. Tuotteiden ja myynnin apuvälineiden tilauksia voidaan yhdistää.
- d. Toimituksiin ja jälkitoimituksiin liittyvät toimintaperiaatteet:** Kyäni toimittaa tuotteet normaalisti viiden (5) päivän kuluessa päivämäärästä, jolloin tilaus vastaanotetaan. Kyäni toimittaa sillä hetkellä varastossa olevat tilatut tuotteet pikaisesti. Tilatut tuotteet, jotka ovat loppuneet varastosta, siirretään jälkitoimitukseen ja lähetetään, kun Kyäni saa lisää tuotteita varastoon. Business Partnersn veloitetään jälkitoimitetuista tuotteista ja heille annetaan niistä Henkilökohtaista Myyntivolyyymiä, ellei laskulla ilmoiteta, että tuotteen valmistus on lakkautettu. Kyäni ilmoittaa Business Partnersn ja Asiakkaille, jos tuotteet ovat jälkitoimituksessa eikä niiden toimituksen odoteta tapahtuvan 30 päivän kuluessa tilauksen päivämäärästä. Myös arvioitu toimituspäivämäärä ilmoitetaan. Jälkitoimituksessa olevat tuotteet voidaan perua Asiakkaan tai Business Partner pyynnöstä. Asiakkaat ja Business Partnersn voivat pyytää peruutusta jälkitoimituksista hyvitystä, hyvitystä tilille tai kauppatavaran korvaamista. Hyvitystä pyydetessä Business Partner Henkilökohtainen Myyntivolyyymi laskee hyvityssumman verran siinä kuussa, missä hyvitys maksetaan.
- e. Tilauksen vahvistaminen:** Business Partner ja/tai tilauksen vastaanottajan täytyy vahvistaa, että vastaanotettu tuote vastaa toimituslaskulla ilmoitettua tuotetta ja on vahingoittumaton. Kyänille ilmoittamatta jättäminen mistä tahansa toimituksen eroavaisuudesta tai vahingoittumisesta kolmenkymmenen päivän kuluessa toimituksen vastaanottamisesta merkitsee luopumista Business Partner oikeudesta pyytää oikaisua.

10. MAKSUT JA TOIMITUKSET

- a. Ennakkomaksut:** Kyäni suosittelee vahvasti, etteivät Business Partnersn ota vastaan rahaa myynnistä henkilökohtaiselle vähittäismyyntiasiakkaalle muulloin kuin tuotteen toimituksen yhteydessä (esim. eivät ota vastaan rahaa tulevia toimituksia odotettaessa).
- b. Riittämätön kate:** On jokaisen Business Partner vastuulla varmistaa, että hänen tilillään on riittävästi katetta tai luottoa kattamaan kuukausittaisen Kestotilauksen. Kyäni ei ota yhteyttä Business Partner koskien tilauksia, jotka on peruttu riittämättömän katteen tai luoton takia. Tämä saattaa johtaa siihen, ettei Business Partner täytä Henkilökohtaisia Myyntivolyyymivaatimuksiaan siinä kuussa.

Kyäni ei tee muutoksia Kestotilauksiin kalenterikuukauden lopun jälkeen. Esimerkki: Business Partner on Kestotilaus kuukauden 25. päivälle, ja mistä tahansa syystä Business Partner luottokortti hylätään. Business Partner on vastuussa siitä, että hän ottaa yhteyttä Kyäniin ja antaa luottokortin, jolla maksu menee läpi, ennen kuin loppua, jotta Kestotilaus lasketaan mukaan siinä kuussa.

- c. Palautetut paketit:** Jos paketit palautetaan Kyänille väärän osoitteen, epäonnistuneiden toimitusyritysten, lähettäjälle palautuksen vuoksi tai mistä tahansa muusta syystä, jälleenmyyjiltä veloitetaan lähetys- ja palautuskulut sekä 16 EUR käsittelykuluja + alv. Tämä maksu veloitetaan vähentämällä se Business Partner bonuksista ja myyntipalkkioista ja/tai veloittamalla Kyänillä Business Partner tiedoissa olevaa luottokorttia tai luottokortteja.
- d. Kolmansien osapuolien luottokorttien käytön ja käyttötilille pääsyn rajoitukset:** Kyänin jälleenmyyjien riippumattomuuden säilyttämiseksi ja yrityksen palkkiojärjestelmän lahjomattomuuden ylläpitämiseksi Kyäni haluaa ehkäistä riippumattomien jälleenmyyjien välisiä sopimuksia, jotka luovat jälleenmyyjien välisiä velkasuhteita, ja jälleenmyyjä on nimenomaisesti kielletty käyttämästä jälleenmyyjän luottokorttia tai hyväksymästä veloituksia jälleenmyyjän käyttötililtä toisten jälleenmyyjien rekisteröimiseksi tai sponsoroimiseksi sekä tekemästä yritykseltä ostoksia toisen jälleenmyyjän puolesta.
- e. Myynti-, käyttö- ja arvonlisäverot:** Yksi johtavista periaatteistamme luodessamme Kyäni-liiketoimintamahdollisuuksia on ollut vapauttaa jälleenmyyjät niin monesta hallinnollisesta, operationaalisesta ja logistisesta tehtävästä kuin mahdollista. Tämä mahdollistaa sen, että jälleenmyyjät voivat keskittyä niihin toimiin, jotka suoranaisesti vaikuttavat heidän tuloihinsa, nimittäin tuotteiden myyntiin ja rekisteröintitoimiin. Tästä syystä Kyäni pyrkii vapauttamaan jälleenmyyjät myynti-, käyttö-, hyödyke- ja palveluverojen sekä arvonlisäveron ("kulutusverot") keräyksen ja maksamisen, kulutusveroraporttien täyttämisen ja kulutusveroihin liittyvän kirjanpidon ylläpitämisen vaivalta. Jälleenmyyjien on silti noudatettava kaikkia niillä lainkäyttöalueilla soveltuvia lakeja ja määräyksiä, joilla jälleenmyyjät harrastavat liiketoimintaa. Laki tavallisesti vaatii, että verollisen hyödykkeen loppukäyttäjä maksaa kulutusveron. Kyäni pyrkii tästä syystä aina kun se on mahdollista keräämään ja maksamaan soveltuvan kulutusveron jälleenmyyjän kanssa tai hänen puolestaan. Jälleenmyyjien tulisi ottaa yhteyttä Kyänin asiakaspalveluosastoon jos heillä on kysyttävää Kyänin toimista tässä suhteessa.

11. INAKTIIVISUUS JA IRTISANOMINEN

- a. Irtisanomisen vaikutus:** Kunhan Business Partner pysyy aktiivisena ja noudattaa Sopimuksen ja näiden Toimintaperiaatteiden ja Käytäntöjen ehtoja, Kyäni maksaa Business Partner myyntipalkkioita Maailmanlaajuisen Palkkiojärjestelmän mukaisesti. Business Partner bonusten ja myyntipalkkioiden katsotaan sisältävän kaiken Business Partner vaivannäön myyntituottojen saavuttamiseksi ja kaiken myyntituottojen saavuttamiseen liittyvän toiminnan (mukaan lukien alalinjaorganisaation rakentamisen). Sen jälkeen, kun Business Partner irtisanotaan johtuen inaktiivisuudesta, kuten se on tässä asiakirjassa kuvattu, tai kun Business Partner Sopimus vapaaehtoisesti tai vastentahtoisesti irtisanotaan, mukaan lukien Business Partner sopimuksen rikkomisen tai Toimintaperiaatteiden ja Käytäntöjen rikkomisen takia (kaikkiin näihin menetelmiin viitataan kollektiivisesti termeillä "irtisanottu" tai "irtisanominen"), entisellä Business Partner ei ole mitään oikeutta, omistusoikeutta, vaadetta tai intressiä markkinointiorganisaatioon, jossa hän toimi, mihinkään entisiin, nykyisiin tai tuleviin Kyänin liikesalaisuuksiin tai muihin yksinoikeudellisiin tietoihin tai immateriaalioikeuksiin tai mihinkään myyntipalkkioihin tai bonuksiin myynnistä, jonka organisaatio tuottaa Business Partner irtisanomisen jälkeen. Business Partner, jonka Sopimus on irtisanottu, menettää kaikki oikeutensa Business Partner. Tähän sisältyy oikeus myydä Kyänin tuotteita ja oikeus saada tulevia myyntipalkkioita, bonuksia tai muuta tuloa, joka on seurausta Business Partner entisen alalinjan myyntiorganisaation myynnistä tai muusta toiminnasta. Kaikkien epäselvyyksien poistamiseksi irtisanomisen tapahtuessa Business Partner

suostuu luopumaan kaikista hänellä mahdollisesti olevista oikeuksistaan, joihin sisältyy, mutta ei rajoitu, varallisuus oikeudet, liikesalaisuus oikeudet, immateriaalioikeudet tai muut, entiseen alalinjaorganisaatioonsa, markkinointitietoihin, taloudellisiin tietoihin tai yhteystietoihin, jotka liittyvät siihen alalinjaorganisaatioon, tai mihinkään bonuksiin, myyntipalkkoihin tai muihin korvauksiin, joita olisi muuten voinut seurata sen alalinjaorganisaation myynnistä tai muusta toiminnasta, jos Business Partners ei olisi irtisanottu.

Entinen Business Partner ei saa esittää Kyäni Business Partners. Irtisanottu Business Partner saa myyntipalkkioita ja bonuksia vain viimeiseltä täydeltä hänen irtisanomistaan edeltävältä maksujaksolta, jolloin hän oli aktiivinen (saatavista vähennetään mitkä tahansa summat, jotka pidätetään vastentahtoista irtisanomista edeltävän tutkinnan aikana).

- b. Vastentahtoinen irtisanominen:** Business Partner mikä tahansa Sopimuksen, mukaan lukien minkä tahansa muutoksen, jonka Kyäni saattaa tehdä yksimaisen harkintansa mukaisesti, ehtojen rikkominen saattaa johtaa mihin tahansa Osiossa 8(a) listattuun seuraamukseen, mukaan lukien hänen Business Partner sopimuksensa vastentahtoiseen irtisanomiseen. Irtisanominen tulee voimaan päivämääränä, jolloin viesti tai ilmoitus lähetetään Business Partner hakemuslomakkeessa olevaan sähköpostiosoitteeseen tai fyysiseen osoitteeseen, päivämääränä, jolloin kirjallinen ilmoitus postitetaan vastaanottodistuksen kera Business Partner viimeiseen tunnettuun osoitteeseen tai kun Business Partner vastaanottaa varsinaisen irtisanomisilmoituksen, mikä tahansa tapahtuu ensin.

Lisäksi Kyäni saattaa irtisanoa Business Partner tilin, jos mitään tuoteostoja ei tehdä kahdentoista kuukauden aikana.

- c. Vapaaehtoinen irtisanoutuminen:** Tämän suoramyntijärjestelmän osallistujalla on oikeus irtisanoutua milloin tahansa syystä riippumatta. Irtisanoutumista pyydetään täyttämällä Business Partner Irtisanoutumislomakkeen vaatimukset, toimeenpanemalla se, ja palauttamalla tämä lomake Kyänille postissa, skannattuna asiakirjana sähköpostilla tai faksilla. Business Partner Irtisanoutumislomakkeen vastaanotettuaan Kyäni käsittelee irtisanoutumisen.
- d. Inaktiivisten tai irtisanoutuneiden Business Partners uudelleen rekisteröintiä koskeva toimintaperiaate:** Kyäni Business Partner, joka vapaaehtoisesti päättää Business Partner, voi hakea uudelleen rekisteröintiä uudeksi Business Partner kaksitoista kuukautta päättämispäivämäärästä. Jos kuka tahansa sellainen Business Partner rekisteröityy uudelleen Kyäniin, Business Partner rekisteröidään uutena Business Partner, mutta sellainen uudelleen rekisteröinti ei vaikuta mihinkään alalinjaan, joka oli aiemmin ennen päättymistä Business Partner alaisuudessa.

Kyäni Business Partner, joka on ollut inaktiivinen kahdentoista kuukauden ajan, saatetaan irtisanoa Kyäni harkinnan mukaisesti. Sellainen Business Partner voi kuitenkin myöhemmin hakea uudelleen rekisteröintiä mihin tahansa asemaan milloin tahansa. Muutos ei vaikuta Business Partner alalinjaan, eikä sitä siirretä Business Partner mukana. Tässä Toimintaperiaatteessa inaktiivisella Business Partner tarkoitetaan ketä tahansa Business Partners, joka ei ole tehnyt yhtään ostosta (paitsi automaattisen vuosittaisen uusimisen) kahdentoista peräkkäisen kuukauden aikana.

Tämä Toimintaperiaate ei koske ketään Kyänin Business Partners, jonka Business Partner sopimuksen yhtiö on päättänyt perustellusti. Kenellä tahansa sellaisella Business Partner täytyy olla Kyänin Toimitusjohtajan hyväksyntä ennen uudelleen rekisteröintiä yritykseen.

12. OIKEUS TEHDÄ MUUTOKSIA

Kyäni pidättää oikeuden tehdä muutoksia Kyänin Maailmanlaajuiseen Palkkiojärjestelmään, Business Partner sopimukseen ja näihin Toimintaperiaatteisiin ja Käytäntöihin milloin tahansa ja mistä tahansa syystä yksinomaisen ja vapaan harkintansa mukaisesti.

13. OIKEUS IRTISANOAA KYÄNIN TOIMESTA

Edeltävästä huolimatta Kyäni pidättää oikeuden irtisanoa tai päättää mikä tahansa Business Partnersopimus perusteettomasti ja ilman edeltävää ilmoitusta Business Partner tai sen kanssa, kun olosuhteet edellyttävät sellaista toimintaa. Mikä tahansa sellainen irtisanominen tai päättäminen tulee voimaan välittömästi, ellei Business Partner sähköposti- tai postiosoitteeseen lähetetyssä ilmoituksessa toisin sanota.

14. SEKALAISTA

- a. Viivästykset:** Kyäni ei ole vastuussa viivästyksistä tai epäonnistumista velvoitteidensa suorittamisesta, kun niiden suorittaminen on liiketoiminnallisesti epäkäytännöllistä Kyänistä riippumattomien olosuhteiden takia. Tähän sisältyy, mutta ei rajoitu, lakot, ongelmat työvoiman kanssa, mellakat, sota, palo, kuolema, luonnonvoimat, kansalaistottelemattomuustoiminta, tarjonnan puutteet tai hallinnon asetukset, tuomiot tai määräykset.
- b. Erotettavissa olevat toimintaperiaatteet ja säännökset:** Jos mikä tahansa toimivallan omaava tuomioistuin päättää, että mikä tahansa Sopimuksen säännös, nykyisessä muodossaan tai tämän jälkeen mahdollisesti muutetussa muodossa, on mistään syystä pätemätön tai täytäntöpakoton, vain lakia rikkovan säännöksen pätemätön osa/osat poistetaan ja jäljelle jäävät määräykset ja ehdot pysyvät voimassa eikä pätemätön osa/osat vaikuta niihin.
- c. Luopuminen:** Kyäni ei koskaan luovuta oikeuttaan vaatia, ja toimeenpanna, Sopimuksen ja Business Partner käyttäytymistä ohjaavien soveltuvien lakien noudattamista. Mitään Kyänin viivästystä tai laiminlyöntiä minkään Sopimuksen alaisen oikeuden tai vallan käyttämisessä tai sen vaatimisessa, että Business Partner noudattaa tarkasti mitä tahansa Sopimuksen velvoitetta tai säännöstä, ei katsota luopumiseksi Kyänin oikeudesta vaatia Sopimuksen täsmällistä noudattamista. Kyänin luopuminen voi tapahtua vain kirjallisesti Yhtiön valtuutetun virkailijan toimesta. Kyänin minkä tahansa Business Partner rikkomuksen anteeksianto tai Kyänin minkä tahansa Business Partner sopimuksen tai näiden Toimintaperiaatteiden ja Käytäntöjen säännöksen anteeksianto ei vaikuta Kyänin oikeuksiin minkään tulevan rikkomuksen suhteen tai heikennä niitä, eikä se vaikuta millään lailla kenenkään toisen Business Partner oikeuksiin tai velvoitteisiin. Mitä tahansa Kyänin viivästystä tai laiminlyöntiä minkään oikeuden käyttämisessä Business Partner rikkomukseen liittyen ei katsota jatkuvaksi anteeksiannoksi, eikä se vaikuta tai heikennä Kyänin oikeuksia siihen tai mihinkään tulevaan rikkomukseen liittyen

Minkä tahansa Kyänin vastaisen Business Partner vaateen tai kanteen perustelun olemassaolo ei muodosta puolustusta mitään Kyänin toimesta tehtävää Sopimuksen tai näiden Toimintaperiaatteiden ja Käytäntöjen ehtojen tai säännösten toimeenpanoa vastaan.