4LIFE AFFILIATE
MANUAL BOOK
포라이프 회원 수첩

포라이프 리서치 코리아 https://korea.4life.com

■ **주소:** 서울시 송파구 올림픽로 76 제이타워 14층

■ **전화:** 02-6022-4200 ■ **팩스:** 02-552-0828, 02-6442-8004

(유)포라이프리서치코리아는
직접판매공제조합 회원사입니다.

(유)포라이프리서치코리아는
(사)한국직접판매협회 회원사입니다.

• 2023년 10월 기준
• 다단계 판매원 수첩

본 회원 수첩은 방문판매 등에 관한 법률(이하 '방판법'이라 칭함)에 의거하여 유한회사 포라이프 리서치 코리아(이하 "포라이프" 또는 "회사")의 회원에게 제공되는 것입니다.





CONTENTS

04 포라이프 리서치 코리아 소개
10 WHY 4LIFE
18 포라이프 리서치 코리아 회원 등록
20 포라이프 리서치 코리아 제품 주문
23 포라이프 리서치 코리아 보상플랜
36 포라이프 리서치 여행 프로모션
38 포라이프 리서치 코리아 방침 및 절차
62 포라이프 리서치 회원 행동 규칙 및 윤리 강령
63 다단계 판매에 관한 해설자료
66 다단계 판매원이 지켜야 할 사항
67 건강기능식품에 관한 법률
69 포라이프 리서치 코리아 방침 및 절차 위반 사례에 대한 신고 절차 안내
70 포라이프 리서치 코리아 본사 & 픽업 센터 및 비즈니스 센터
71 포라이프 리서치 코리아 멤버십 카드

포라이프에 오신 것을 환영합니다.



창업자: 데이비드 리손비(David Lisonbee, CEO)
공동창업자: 비앙카 리손비
(Bianca Lisonbee, Cofounder)

포라이프는 창립 이래로 트랜스퍼 팩터를 통한 놀라운 과학적 발견을 이루어 왔습니다. 트랜스퍼 팩터라는 정보 가득한 분자들로부터 활력 넘치는 면역 체계 지원을 경험함으로써 우리의 열정은 더욱 커졌고, 트랜스퍼 팩터와 함께 우리에게 남아 있는 인생을 더 많은 사람들과 공유하며 보내야 한다는 다짐을 하게 되었습니다. 포라이프의 뛰어난 연구 개발팀은 의학자문위원회와의 상호 협력을 통해 포라이프 트랜스퍼 팩터라는 가장 혁신적인 면역체계 지원 제품을 개발하였습니다. 우리의 이러한 진보는 포라이프가 전 세계적인 면역 선두 기업이자 트랜스퍼슈티컬 과학의 디딤돌이라는 위치를 견고하게 하고 있습니다. 포라이프는 연령, 성별, 국가에 관계없이 모든 분들께 적합하고 안전한, 효과적인 트랜스퍼 팩터 제품을 제공하고 있습니다. 포라이프 트랜스퍼 팩터를 직접 경험하시고 면역이 여러분의 건강에 미치는 차이를 느껴 보시기를 권해드립니다. 또한, 포라이프는 퍼스널 스킨케어, 헬스케어, 쉐이프 케어 등 다양한 범위에 걸쳐 여러분의 면역 체계뿐만 아니라 전반적인 건강 지원을 위한 최적의 제품군을 보유하고 있습니다.

감사합니다.

포라이프의 사명

* 과학(SCIENCE)
* 성공(SUCCESS)
* 서비스(SERVICE)
* 만족(SATISFACTION)

포라이프 리서치 코리아 소개

포라이프 리서치 코리아는 미국 유타주에 위치한 건강기능식품, 화장품 및 생활 용품 등을 제조, 판매하는 회사인 포라이프 리서치의 한국지사로서 2003년 10월에 본격적으로 영업을 시작하여, 현재 한국 시장에서 꾸준하게 성장하는 안정적인 기업입니다.

포라이프 리서치 코리아는 직접판매공제조합 회원사, 한국직접판매협회 회원사로 활동하며 국내법을 철저히 준수하는 건전한 사업을 통해 포라이프 회원들에게 성공의 기회를 제공하고 있습니다.

포라이프 리서치 코리아는 자체 기술력으로 특화된 제품을 소비자에게 공급하고 있으며, 보다 안정적이고 차별화된 제품을 통해 소비자에게 꾸준히 사랑을 받고 있습니다.

포라이프 리서치의 비전

지속적인 해외 진출(International Expansion)

창립 이후 매년 괄목할 만한 매출을 기록하고 있는 포라이프 리서치는 현재 한국, 일본, 뉴질랜드, 멕시코, 싱가포르, 말레이시아, 대만, 필리핀, 태국, 콜롬비아 등에 해외지사를 설립하면서 사업 확장을 가속하고 있으며 러시아, 인도, 유럽연합, 홍콩, 베네수엘라, 도미니카 공화국, 폴란드 등지에서 성장세를 구가하고 있습니다. 이러한 해외 시장 개척은 포라이프 회원들의 글로벌 비즈니스를 가능하게 하여 해외 진출의 꿈을 현실로 실현할 수 있는 기회를 제공하고 있습니다.

최첨단 과학(Cutting-Edge Science)

항상 제품연구 분야의 최고를 추구해 온 포라이프 리서치는 최고의 의사들과 생화학자, 면역전문가, 영양학자, 제품개발자 등이 포함된 전문가 집단을 기반으로 항상 최고의 품질 경쟁력을 갖춘 제품 개발에 최선의 노력을 다하고 있습니다.

탁월한 제품력(Excellent Products)

포라이프 리서치는 자사의 기술력으로 개발된 트랜스퍼 팩터가 PDR에 10년 이상 등재되는 성과를 기록했습니다. 이로써 의사 처방전 없이 살 수 있는 건강식품으로 또 한 번 인정 받게 되었으며, 포라이프의 한 단계 진보된 기술력을 알리게 되었습니다.

포라이프는 탁월한 제품력을 기반으로 2017 미국 내에서 가장 최상의 헬스 및 피트니스 보충제 공급 업체로 글로벌 헬스 앤 파머에 선정되었습니다.



포라이프 리서치의 의미

포라이프 리서치는 건강기능식품이 치료제가 아니라 건강을 유지시키는 데 도움을 준다는 것에 뜻을 같이 합니다. 따라서 소비자들에게도 적절한 영양소 섭취와 더불어 적절한 식사, 꾸준한 운동이 동반되어야 한다는 사실을 강조합니다.

특히, 포라이프 리서치의 바이오시그니처(Bio Signature)는 회원들이 자신에게 가장 적합한 음식, 보조식품, 운동 유형을 선택하게 하고, 또한 스트레스를 체계적으로 관리할 수 있는 방법을 제시, 포괄적인 건강 평가 시스템으로 최적의 건강과 균형을 이룰 수 있도록 도와줍니다. 이것은 포라이프 리서치의 철학인 4R(Replenish, Reinforce, Rejuvenate, Reflect)과도 관련이 있습니다. 4R은 우리의 신체가 개별적으로 필요로 하는 각각의 요소들을 충족시켜 줌과 동시에 우리 건강과 삶의 질에 대한 귀중한 식견을 제공합니다. 이는 4LIFE RESEARCH, 자사 로고에도 그 뜻을 담고 있습니다. 4의 의미는 4R의 함축적 의미로 쓰였습니다. 또한, LIFE는 Liaison, Intuitive, Formal, Expedient의 각각의 첫 글자를 따서 만들어졌습니다. 이 단어들은 다양한 사람들의 성향을 나타내는 말로 쓰였으며, Research는 연구하는 곳이란 의미를 나타냅니다.

4(=R)

Replenish : 보충
Reinforce : 강화
Rejuvenate : 회복
Reflect : 반영

LIFE RESEARCH

Liaison : 사교적인 사람
Intuitive : 창조적인 사람
Formal : 소신있는 사람
Expedient : 편의적인 사람
Research : 연구하는 곳

Together, Building People®

함께하는 인적관계 구축

즉, 포라이프 리서치는 누구나 인식하는 단순한 건강기능식품의 섭취가 아닌 **'모든 사람이 최적의 건강상태를 유지할 수 있는 방법을 연구하는 곳'**의 의미를 함축하고 있습니다.

THE IMMUNE SYS TEM COMPANY™



글로벌에서 인정받는 포라이프는
20년 이상의 노하우를 갖춘 **면역 전문 기업**입니다.

Affiliations
세계적으로 주목받는 포라이프

미국 직접판매협회(DSA)
우수회원사

세계직접판매협회(WFDSA)
회원사

거래개선협회(BBB)
A+등급



글로벌 헬스 앤
파머 베스트 인 클래스

다이렉트 셀링 뉴스
글로벌 탑 10에 선정



USA 투데이 선정,
2018 미국내 가장 최상의 헬스
및 피트니스 보충제 공급업체

미국 내 성장기업 15위 랭크

세계적으로 인정받는
NSF®로부터 GMP인증을 받은
제조시설 보유



투데이쇼 다수 출연



토탈 헬스 매거진



석세스 프롬 홈



다이렉트 셀링 뉴스 선정
글로벌 100위 중 43위 랭크



럭스라이프 매거진 선정,
2019년 이후 2년 연속
미국 내 최고의
면역 시스템 보충제 공급업체

Awards
포라이프의 수상 내역

2007



블로키나
어워드

2012

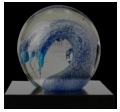


대표이사
우수상 수상



디지털 미디어
어워드 베스트인쇼

2013



2013 자선활동
어워드

2014



2014 모바일 기술
ETHOS 어워드

2016



마케팅 부문
DSA 어워드



아메리칸 비즈니스 어워드 2개
부문의 스티비 어워드 수상

2017



피플스 초이스
스티비 어워드

2018



2개의 골드
텔리 어워드



2개의 실버
스티비 어워드



골든 브릿지
어워드

2019



배송 및 결과 검증 부문의
골든 브릿지 어워드 수상



최고의 신제품 부문의
스티비 어워드 수상



기빙 핸드 어워드

2020



트랜스퍼 팩터 콜라겐,
피플스 초이스
스티비 어워드 수상



트랜스퍼 팩터 콜라겐,
몽드 셀렉션 은상 수상



코퍼레이트
아메리카 투데이 수상

2021



코퍼레이트 아메리카 투데이
'최고의 면역 회사' 선정

2022



2개의
골드 타이탄 어워드



PRESCRIBERS' DIGITAL REFERENCE



※ 2018년부터 책이 아닌 PDR사이트(www.pdr.net)를 통해 확인 가능합니다.



"**포라이프**
트랜스퍼 팩터 제품군
2002년 이래 연속 등재 中"

포라이프 리서치,
7개의 미국 특허와
38개의 국제 특허 획득



2002. 10. 22
난황으로부터 트랜스퍼 팩터를 추출하는 공정에 관한 특허



2005. 03. 15
초유와 난황으로부터 추출한 트랜스퍼 팩터를 합치는 특화 공정에 관한 특허



2010. 10. 19
트랜스퍼 팩터와 천연성분을 이용한 심혈관계에 도움을 주는 제품의 제조 공정에 관한 특허



2015. 05. 12
포라이프 트랜스퍼 팩터 리오비다 버스트 제조 공정에 관한 특허



2017. 02. 14
포라이프 트랜스퍼 팩터 티에프 알브이오 제조 공정에 관한 특허



2018. 10. 29
포라이프 트랜스퍼 팩터 리오비다 제조 공정에 관한 특허



2022. 12. 22
포라이프 트랜스퍼 팩터 알브이오 밀크씨슬의 천연 성분과 트랜스퍼 팩터 상관성에 관한 특허

"**특허는** 회원 여러분의
사업을 보호하고, 포라이프 **제품에 관한**
독점성을 보장합니다."

과학 자문위원

역할 ROLE

- 전 세계 의사 및 과학자, 영양전문가로 구성
- 신제품 연구 개발
- 기존 제품 유효성 검증
- 생산 및 품질 관리 자문과 지원
- 포라이프 관련 논문 저술 및 학회 발표
- 포라이프 제품 발표 및 강좌

연구개발팀



데이빗 볼머 박사



브랜트 보간 박사



로리 한 박사



엘리스 허첼 박사

과학 자문위원회



테레사
토말스카 박사



메이링
시우칼데라 박사



타이
흡킨스 박사



조이
아이로비 박사



일레나
에니오티나 박사



릴리 양 박사



엠 카피토
전문 임상 사회복지사

회원 등록 안내

포라이프 리서치 코리아 회원은 제품을 회원가로 구매할 수 있으며, 포라이프 사업 활동에 따른 후원수당을 받을 수 있는 자격을 갖게 됩니다.

1. 회원 등록 방법

온라인, 팩스, 픽업센터 방문 (온라인과 팩스 등록 시, 등록 계약서 원본 제출 필요)

- 온라인: 홈페이지(https://korea.4life.com) 또는 포라이프 어플리케이션을 통해 등록
- 팩스: 작성된 등록 계약서를 02-552-0828로 전송
- 픽업센터 방문: 서울/부산 픽업센터에 작성된 등록 계약서 제출

※ 회원 등록 시에는 생년월일 정보가 필요하며, 후원수당을 받기 위해서는 홈페이지 로그인 후 주민등록번호 뒷 7자리 및 계좌 정보를 직접 입력해야 합니다.

2. 회원 등록 시 유의사항

- 만 19세 이상의 성인이어야 합니다. 단, 피한정후견인 또는 피성년후견인이 아니어야 합니다.
- 현재 포라이프 회원으로 등록되어 있는 추천인과 후원인 정보를 기재해야 합니다.
- 등록 계약서의 모든 항목을 작성하시고, 서명 날인하여 회사에 제출해야 합니다. 외국인일 경우, 국내 체류 기간이 6개월 이상 남아있어야 하며, 외국인 등록증 앞, 뒷면 사본을 함께 제출해야 합니다. 회사는 신규 회원이나 재가입 신청을 임의로 거절할 권리를 갖습니다.
- 공동 회원(배우자)이 있는 경우 가족관계증명원 또는 부부임을 확인할 수 있는 기타 공문서 1부(6개월 이내 발급)를 제출해야 합니다.
- 개인 이메일(E-mail) 주소를 제출해야 합니다.
- 방문판매 등에 관한 법률 제15조에 의거하여 국가공무원, 지방공무원, 교육공무원 및 사립학교 법에 따른 교원은 회원 등록을 할 수 없습니다.

3. 회원 유형

포라이프 최초 등록 시, 엘리트 커스터머(Elite Customer)로 가입되며, 별도의

등록비는 없습니다. 엘리트 커스터머의 혜택은 다음과 같습니다;

- 포라이프의 우수한 제품을 회원가로 구매할 수 있습니다.
- 오토십을 통해 추가 할인 혜택을 받을 수 있습니다.
- 가입 후, 두 번째 달부터 100 LP를 초과하여 구매하는 LP에 대해 주문 즉시 25%의 할인이 적용됩니다.
- 언제든지 사업자로 활동하여 포라이프의 라이프 리워드 플랜에 따라 수익을 창출할 수 있습니다.

4. 오토십 프로그램

오토십 프로그램은 원하는 제품을 매월 원하는 날짜에 자동으로 배송 받는 자동 결제 프로그램입니다. 특히 빌더 보너스 조건을 달성하려면 해당 회원들은 오토십 프로그램이 유지되어야 합니다.

오토십 프로그램의 혜택

- 약 10%의 할인된 가격으로 제품 구매가 가능하며, 제품의 LP는 100% 적용됩니다.
- 매번 주문의 번거로움 없이 원하는 제품 구매가 가능합니다.
- 파트너의 오토십 신청 시, 안정적인 조직 매출을 기대할 수 있습니다.
- 매월 직급 유지에 용이합니다.

오토십 프로그램의 운영

- 오토십 프로그램은 100 LP 이상으로 구성하여 신청할 수 있습니다.
- 신청 익월부터 오토십 프로그램이 가동되며, 1일~20일 중 날짜를 선택할 수 있습니다.

5. 회원 자격의 갱신

회원 자격은 매년 자동 갱신됩니다. 단, 최고 직급이 다이아몬드 엘리트 이하인 경우는 6개월, 프레지덴셜 이상인 경우는 12개월, 신규 회원의 경우는 60일간 비활동 상태가 지속될 경우, 회사와 회원 간의 모든 계약이 자동으로 해지됩니다. 별도의 계약 해지 확인 문서는 제공되지 않습니다.

6. 해지 및 탈퇴

포라이프 회원은 본인이 원하는 경우 언제든지 회사와의 계약을 해지하고 탈퇴할 권리가 있습니다. 탈퇴를 원할 경우에는 이름, 회원번호, 서명이 포함되어 있는 탈퇴 신청서와 회원 수첩을 제출해야 합니다. 오토십 프로그램에 가입된 경우에는 오토십 프로그램 계약도 자동 해지됩니다.

제품 주문 안내

포라이프의 모든 제품은 포라이프 회원이 직접 구매할 수 있으며, 일반 소비자는 포라이프 회원을 통해 구매가 가능합니다.

1. 주문 방법

1) 온라인 및 모바일 주문

시간에 관계없이 언제든 편리하게 제품을 구매하실 수 있습니다.

- 홈페이지: https://korea.4life.com
- 모바일 어플리케이션: 포라이프 어플리케이션 검색 후 설치

※ 온라인 및 모바일 주문은 카드 결제만 가능합니다.
※ 주문 금액에 관계없이 무료배송이 적용됩니다.

2) 전화 주문

고객지원부를 통해 제품 구매가 가능합니다.

- 대표번호: 02-6022-4200
- 운영시간: 평일 오전 10시 ~ 오후 6시 (공휴일 제외)

3) 픽업센터 방문

픽업센터에 직접 방문하여 제품을 바로 수령하시거나 택배를 통해 배송 받으실 수 있습니다.

- 운영시간: 평일 오전 10시 ~ 오후 6시
  (점심 시간 오후 12시~1시, 공휴일 제외)

2. 주문 시 유의사항

- 전화 주문 시 계좌이체를 통해 결제를 진행하는 경우, 회사는 입금 확인 후 24시간 내에 탁송 회사를 이용하여 배달에 착수하여 영업일 기준 7일 이내에 제품을 인도합니다.
- 배송비: 결제금액 66,000원 이상인 경우 무료배송
  결제금액 66,000원 미만인 경우 2,800원
  ※ 온라인 및 모바일 주문은 금액에 관계없이 무료배송
- 과다한 금액의 주문이 있을 경우 정상적인 주문인지 확인하기 위해 1~2일의 주문 처리 지연이 있을 수 있습니다.

은행송금계좌번호 CMS 계좌로서 전화 주문시 접수하신 입금자명으로 입력해야 합니다.

NH농협(중앙) 366-01-046626 신한은행140-005-287240

- 제품주문서에 지불 방법을 정확히 기재하지 않을 시 주문이 반송될 수 있으며, 회사는 회원의 지불방법 기재 오류로 인한 보너스 손실에 책임지지 않습니다.

제품 교환 및 반품 안내

1. 소비자 반품

- 소매 고객은 소매영수증을 수령한 날로부터 14일 이내에 또는 소매영수증을 수령한 때보다 제품을 늦게 받은 경우는 제품이 인도된 날로부터 14일 이내에 자신의 주문이나 구매 청약을 철회할 수 있습니다.
- 단, 1차적으로 제품을 직접 공급한 회원을 통해 환불 및 교환을 신청해야 하며, 제품을 공급한 회원은 소매 고객이 교환 및 환불을 요청한 제품과 소매영수증을 회사로 반환해야 합니다.

▶ 반품 시 제한사항

방문판매 등에 관한 법률에 의거하여 아래의 경우 반품을 제한할 수 있습니다.

- 소비자에게 책임이 있는 사유로 제품 등이 멸실되거나 훼손된 경우
- 소비자가 제품 등을 사용하거나 일부 소비하여 그 가치가 현저히 낮아진 경우
- 시간이 경과하여 다시 판매하기 어려울 정도로 재화 등의 가치가 현저히 낮아진 경우
- 복제가 가능한 제품 등의 포장이 훼손된 경우
- 기타 거래의 안전을 위해 대통령령으로 정하는 경우

2. 제품의 교환

- 고객으로부터 제품이 반환된 경우, 회원은 교환을 위해 이를 회사로 다시 반환해야 합니다.
- 회원은 교환 제품의 운송료를 지불할 책임이 있습니다.

3. 회원 반품

- 손상되지 않은 미개봉 제품에 한해 반품이 가능하며, 제품영수증과 제품을 함께 회사로 제출해야 합니다.
- 방문판매 등에 관한 법률(이하 '방판법') 제3장 17조(청약철회 등)에 따라 반품은 구매일로부터 3개월 이내로 제한되며, 하기와 같이 일정액의 수수료가 공제됩니다. 단, 다단계판매업자 또는 후원방문판매업자의 등록이 취소되어 반환하는 경우에는 아래 Ⅰ부터 Ⅳ까지 구분에 따른 금액의 2분의 1에 해당하는 금액을 한도로 합니다.

  Ⅰ. 제품공급일로부터 1개월 이내: 공제금액 없음

  Ⅱ. 1개월 경과 후 2개월 이내: 제품가의 5%

  Ⅲ. 2개월 경과 후 3개월 이내: 제품가의 7%

  Ⅳ. 3개월 이후: 반품 불가능
- 해당 제품에 대한 보너스의 회수를 위해 반드시 제품영수증이 있어야 하며, 반품 시 회사에 제출해야 합니다. 반품된 제품에 대한 모든 보너스는 회원 본인 및 상위 라인에서 차감됩니다.
- 은행 송금 및 카드 승인 취소의 방식으로 환불이 처리됩니다.
- 반품 진행 시, 필요한 정보가 일부 누락될 경우 환불 처리가 지연될 수 있습니다.

※ 반품 전 고객지원부에 문의하여 절차를 확인해야 합니다.



라이프 리워드 플랜

포라이프 사업을 통해 보다 안정적이고 풍요로운 미래를 설계하십시오.
포라이프의 라이프 리워드 플랜은 과학과 형평성을 근간으로 포라이프 사업을 진행하는 모든 분들께 경제적 자유를 누릴 수 있는 최고의 기회를 선사합니다. 포라이프 사업은 전업이나 부업, 그 형태와 상관없이 여러분의 소중한 시간과 노력을 통해 구축한 조직을 바탕으로 여러분의 목표를 성취할 수 있습니다. 보다 많은 수입 창출과 더불어 세계의 아름다운 명소들을 여행할 수 있는 기회를 가져보십시오. 이 모든 것은 이상이 아닌 현실로 여러분 곁에 다가올 것입니다. 여러분의 아름답고 풍요로운 삶에 포라이프가 함께합니다.

◉ 라이프 리워드 플랜 소개

- 포라이프의 보상플랜인 라이프 리워드 플랜은 초보자, 부업자, 네트워크 사업자 등 모든 대상에 적합하게 설계되었습니다.
- 포라이프는 여러분의 성공을 축하하기 위해 인센티브 여행과 환상적인 직급 인정식, 그리고 직급별 보너스를 제공하고 있습니다.
- 매일 지급되는 보너스(영업일 기준)로 수익을 신속하게 창출할 수 있습니다.
- 모든 회원은 빌더 보너스로 추가 수당을 창출할 수 있습니다.
- 다이아몬드 이상의 직급인 회원에게는 무한 지급 보너스의 혜택이 주어집니다.
- 브론즈 이상의 직급인 회원에게는 전세계 매출의 일정 비율을 보너스로 드립니다.



▶ 소매판매 이익

포라이프 회원은 회원가로 구매한 제품을 소비자에게 소개 및 판매함으로써 소매판매 이익을 얻을 수 있습니다. 소매판매 시에는 포라이프 회원에게 제공되는 개인 웹사이트인 마이숍(MyShop)을 이용할 수 있습니다.

▶ 마이숍 수익 (지급일: 수당 발생 시점 다음 영업일)

마이숍은 어소시에이트 이상의 회원에게 제공되는 개인 온라인 쇼핑몰입니다. 마이숍을 통해 고객이 제품을 주문하면 100 LP가 넘는 모든 주문의 25%를 보너스로 드립니다.

※ 마이숍 수당은 본인 25%, 직대 업라인 12%, 2단계 업라인에게는 5%, 3단계 업라인에게 2%가 지급됩니다.
※ 2단계는 빌더, 3단계는 다이아몬드 직급 이상이어야 발생됩니다.
※ 4단계 이후 매출에 대한 모든 단계의 지급이 완료될 때까지 라이프 리워드 플랜에 따라 보너스가 발생됩니다.
※ 본인~2단계 보너스는 다음날 지급하고, 3단계 이후의 보너스는 익월 보너스 지급일(10일)에 지급됩니다.

▶ 추천인 보너스 (지급일: 수당 발생 시점 다음 영업일)

추천인 보너스는 신규 회원의 추천인에게 매출 발생 바로 다음 날 지급하는 가장 빠른 보너스입니다. 신규 회원의 첫 한달 동안의 모든 구매에 대해 추천인과 추천인의 스폰서 라인에게 단계별로 보너스가 발생됩니다.

※ 추천인의 직급이 어소시에이트 이상이어야 다음날 바로 추천인에게 지급됩니다.
※ 엘리트 커스터머에게는 보너스가 발생되지 않습니다. 엘리트 커스터머가 추천을 한 경우, 해당 월에 어소시에이트 달성 시 보너스가 지급됩니다. 어소시에이트가 되지 못한 경우, 25%의 추천인 보너스는 스폰서에게 지급됩니다.
※ 3단계는 빌더, 4단계는 다이아몬드 직급 이상이어야 발생됩니다.
※ 5단계 이후 매출에 대한 모든 단계의 지급이 완료될 때까지 라이프 리워드 플랜에 따라 보너스가 발생됩니다.
※ 1~3단계 보너스는 다음날 지급하고, 4단계 이후의 보너스는 익월 보너스 지급일(10일)에 지급됩니다.

▶ 후원 보너스 (지급일: 10일)

어소시에이트 이상의 회원이라면 누구나 받을 수 있는 보너스입니다. 후원 보너스는 3단계까지 준비되어 있습니다. (34P 「보너스」를 참고해 주세요.)

▶ 무한 보너스 (지급일: 10일)

다이아몬드 직급부터 받을 수 있는 보너스로 4단계부터 10단계까지 무한대로 발생하는 보너스입니다. 본인과 같은 직급 또는 상위 직급자가 같은 레그에서 배출(블로킹)될 때까지 무한대로 발생됩니다. (34P 「보너스」를 참고해 주세요.)

※ 방문판매 등에 관한 법률 준수를 위해 후원수당이 법정 지급 기준을 초과할 경우, 회사는 모든 후원 수당에서 일정 비율을 매월 일괄 공제할 수 있습니다.

▶ 빌더 보너스 (지급일: 10일)

빌더 보너스는 최고 직급을 유지하고, 빌더 보너스 조직을 구축한 단계에 따라 매월 지급되는 추가 보너스입니다. 나와 함께 할 세 명의 파트너와 함께 안정된 조직을 구축하면 단계에 맞는 보너스가 지급됩니다.

빌더 보너스 1단계 $50 (52,500원)
– 본인: 최고 직급 달성, 오토십 또는 마이숍 100 LP 달성
– 자격자: 오토십 또는 마이숍 100 LP를 달성한 3명의 직추천 다운라인
(신규 회원은 가입 월에 100 LP를 구매하고, 오토십 신청이 완료되면 자격자로 인정함)
– 팀 볼륨: 600 LP

빌더 보너스 2단계 $200 (210,000원)
– 본인: 최고 직급 달성 및 빌더 보너스 1단계 조직 완성
– 레그: 빌더 보너스 1단계 조직을 완성한 3개의 직대 레그

빌더 보너스 3단계 $800 (840,000원)
– 본인: 최고 직급 달성 및 빌더 보너스 1단계 조직 완성
– 레그: 빌더 보너스 2단계 조직을 완성한 3개의 직대 레그

※ 빌더 보너스는 매월 도전할 수 있으며, 매월 보너스 지급일에 가장 높은 단계의 보너스가 지급됩니다. (33P 「빌더 보너스」를 참고해 주세요.)

▶ 프리미어 풀 보너스 (지급일: 10일)

매월 전 세계 총 LP의 2%를 브론즈부터 골드 엘리트의 회원에게 직급별 셰어에 따라 지급하는 보너스입니다.

프리미어 풀 보너스

직 급	셰 어
브론즈	1
브론즈 엘리트	2
실버	4
실버 엘리트	8
골드	16
골드 엘리트	32

▶ 플래티늄 풀 보너스 (지급일: 10일)

매월 전 세계 총 LP의 1%를 플래티늄과 플래티늄 엘리트 회원에게 직급별 셰어에 따라 지급하는 보너스입니다.

플래티늄 풀 보너스

직 급	셰 어
플래티늄	1
플래티늄 엘리트	2

라이프 리워드 플랜 자격 및 보상체계

어소시에이트

- 한 달 동안 개인 100 PV 또는 400 PGLP를 달성함과 동시에 본인이 직접 추천한 회원 최소 1명이 본인 직대에 배치되어야 합니다.
- 2단계 다운라인까지의 매출에 대한 후원 보너스를 받게 됩니다.
- 빌더 보너스에 참여할 수 있는 자격이 부여됩니다.
- 가입 후, 두 번째 달부터 100 LP를 초과하여 구매하는 LP에 대해 주문 즉시 25%의 할인이 적용됩니다.

빌더

- 한 달 동안 개인 100 PV 또는 1,200 PGLP를 달성함과 동시에 본인이 직접 추천한 회원 최소 3명이 각각 100 PV를 달성하고, 직대에 배치되어야 합니다.
- 3단계 다운라인까지의 매출에 대한 후원 보너스를 받게 됩니다.
- 빌더 보너스에 참여할 수 있는 자격이 부여됩니다.
- 가입 후, 두 번째 달부터 100 LP를 초과하여 구매하는 LP에 대해 주문 즉시 25%의 할인이 적용됩니다.

빌더 엘리트

- 한 달 동안 개인 100 PV 또는 1,200 PGLP를 달성함과 동시에 본인이 직접 추천한 회원 최소 3명이 각각 100 PV를 달성하고, 직대에 배치되어야 합니다. 또한, 3단계 볼륨이 1,000 LP 이상이어야 합니다.
- 3단계 다운라인까지의 매출에 대한 후원 보너스를 받게 됩니다.
- 빌더 보너스에 참여할 수 있는 자격이 부여됩니다.
- 가입 후, 두 번째 달부터 100 LP를 초과하여 구매하는 LP에 대해 주문 즉시 25%의 할인이 적용됩니다.

다이아몬드

- 한 달 동안 개인 100 PV 또는 1,200 PGLP를 달성함과 동시에 본인이 직접 추천한 회원 최소 6명이 각각 100 PV를 달성하고, 이 중 최소 3명은 직대에 배치되어야 합니다. 또한, 3단계 볼륨이 3,000 LP 이상이어야 합니다.
- 3단계 다운라인까지의 매출에 대한 후원 보너스를 받게 됩니다.
- 4단계 무한 지급 보너스가 발생되며, 이는 본인의 다운라인 레그에 본인과 같거나 상위의 직급자가 나오기 전(블로킹)까지 발생됩니다.
- 빌더 보너스에 참여할 수 있는 자격이 부여됩니다.
- 가입 후, 두 번째 달부터 100 LP를 초과하여 구매하는 LP에 대해 주문 즉시 25%의 할인이 적용됩니다.

다이아몬드 엘리트

- 한 달 동안 개인 100 PV 또는 1,200 PGLP를 달성함과 동시에 본인이 직접 추천한 회원 최소 6명이 각각 100 PV를 달성하고, 이 중 최소 3명은 직대에 배치되어야 합니다. 또한, 3단계 볼륨이 5,000 LP 이상이어야 하며, 최소 2개의 다운라인 레그가 있어야 합니다. 각 레그에는 빌더 엘리트 이상의 직급자가 있어야 합니다.
- 3단계 다운라인까지의 매출에 대한 후원보너스를 받게 됩니다.
- 4단계 무한 지급 보너스가 발생되며, 이는 본인의 다운라인 레그에 본인과 같거나 상위의 직급자가 나오기 전(블로킹)까지 발생됩니다.
- 빌더 보너스에 참여할 수 있는 자격이 부여됩니다.
- 가입 후, 두 번째 달부터 100 LP를 초과하여 구매하는 LP에 대해 주문 즉시 25%의 할인이 적용됩니다.

프레지덴셜

- 한 달 동안 개인 100 PV 또는 1,200 PGLP를 달성함과 동시에 본인이 직접 추천한 회원 최소 8명이 각각 100 PV를 달성하고, 이 중 최소 4명은 직대에 배치되어야 합니다. 또한, 3단계 볼륨이 10,000 LP 이상이어야 하며, 최소 2개의 다운라인 레그가 있어야 합니다. 각 레그에는 다이아몬드 이상의 직급자가 있어야 합니다. (※ 3단계 볼륨 10,000 LP 대신에 5,000 LP와 조직 볼륨 25,000 LP 이상을 달성한 경우에도 직급이 인정되며, 이는 한국만 적용됩니다.)
- 3단계 다운라인까지의 매출에 대한 후원보너스를 받게 됩니다.
- 4~6단계 무한 지급 보너스가 발생되며, 이는 본인의 다운라인 레그에 본인과 같거나 상위의 직급자가 나오기 전(블로킹)까지 발생됩니다.

- 빌더 보너스에 참여할 수 있는 자격이 부여됩니다.
- 가입 후, 두 번째 달부터 100 LP를 초과하여 구매하는 LP에 대해 주문 즉시 25%의 할인이 적용됩니다.
- 그레이트 이스케이프 플러스에 도전할 수 있는 자격이 부여됩니다.

프레지덴셜 엘리트

- 한 달 동안 개인 100 PV 또는 1,200 PGLP를 달성함과 동시에 본인이 직접 추천한 회원 최소 8명이 각각 100 PV를 달성하고, 이 중 최소 4명은 직대에 배치되어야 합니다. 또한, 3단계 볼륨이 15,000 LP 이상이어야 하며, 최소 2개의 다운라인 레그가 있어야 합니다. 각 레그에는 다이아몬드 엘리트 이상의 직급자가 있어야 합니다. (※ 3단계 볼륨 15,000 LP 대신에 7,500 LP와 조직 볼륨 35,000 LP 이상을 달성한 경우에도 직급이 인정되며, 이는 한국만 적용됩니다.)
- 3단계 다운라인까지의 매출에 대한 후원보너스를 받게 됩니다.
- 4~6단계 무한 지급 보너스가 발생되며, 이는 본인의 다운라인 레그에 본인과 같거나 상위의 직급자가 나오기 전(블로킹)까지 발생됩니다.
- 빌더 보너스에 참여할 수 있는 자격이 부여됩니다.
- 가입 후, 두 번째 달부터 100 LP를 초과하여 구매하는 LP에 대해 주문 즉시 25%의 할인이 적용됩니다.
- 그레이트 이스케이프 플러스에 도전할 수 있는 자격이 부여됩니다.

브론즈

- 한 달 동안 개인 100 PV 또는 1,200 PGLP를 달성함과 동시에 본인이 직접 추천한 회원 최소 10명이 각각 100 PV를 달성하고, 이 중 최소 5명은 직대에 배치되어야 합니다. 또한, 3단계 볼륨이 20,000 LP 이상이어야 하며, 최소 2개의 다운라인 레그가 있어야 합니다. 각 레그에는 프레지덴셜 이상의 직급자가 있어야 합니다. (※ 3단계 볼륨 20,000 LP 대신에 7,500 LP와 조직 볼륨 50,000 LP 이상을 달성한 경우에도 직급이 인정되며, 이는 한국만 적용됩니다.)
- 3단계 다운라인까지의 매출에 대한 후원보너스를 받게 됩니다.
- 4~8단계 무한 지급 보너스가 발생되며, 이는 본인의 다운라인 레그에 본인과 같거나 상위의 직급자가 나오기 전(블로킹)까지 발생됩니다.
- 빌더 보너스에 참여할 수 있는 자격이 부여됩니다.
- 가입 후, 두 번째 달부터 100 LP를 초과하여 구매하는 LP에 대해 주문 즉시 25%의 할인이 적용됩니다.
- 프리미어 풀 보너스가 발생됩니다.
- 그레이트 이스케이프 플러스에 도전할 수 있는 자격이 부여됩니다.

브론즈 엘리트

- 한 달 동안 개인 100 PV 또는 1,200 PGLP를 달성함과 동시에 본인이 직접 추천한 회원 최소 10명이 각각 100 PV를 달성하고, 이 중 최소 5명은 직대에 배치되어야 합니다. 또한, 3단계 볼륨 20,000 LP 이상, 조직 볼륨 50,000 LP 이상을 달성하고, 최소 3개의 다운라인 레그가 있어야 합니다. 각 레그에는 프레지덴셜 이상의 직급자가 있어야 합니다.
- 3단계 다운라인까지의 매출에 대한 후원보너스를 받게 됩니다.
- 4~8단계 무한 지급 보너스가 발생되며, 이는 본인의 다운라인 레그에 본인과 같거나 상위의 직급자가 나오기 전(블로킹)까지 발생됩니다.
- 빌더 보너스에 참여할 수 있는 자격이 부여됩니다.
- 가입 후, 두 번째 달부터 100 LP를 초과하여 구매하는 LP에 대해 주문 즉시 25%의 할인이 적용됩니다.
- 프리미어 풀 보너스가 발생됩니다.
- 그레이트 이스케이프 플러스에 도전할 수 있는 자격이 부여됩니다.

실버

- 한 달 동안 개인 100 PV 또는 1,200 PGLP를 달성함과 동시에 본인이 직접 추천한 회원 최소 10명이 각각 100 PV를 달성하고, 이 중 최소 5명은 직대에 배치되어야 합니다. 또한, 3단계 볼륨 20,000 LP 이상, 조직 볼륨 100,000 LP 이상을 달성하고, 최소 3개의 다운라인 레그가 있어야 합니다. 각 레그에는 프레지덴셜 엘리트 이상의 직급자가 있어야 합니다.
- 3단계 다운라인까지의 매출에 대한 후원보너스를 받게 됩니다.
- 4~8단계 무한 지급 보너스가 발생되며, 이는 본인의 다운라인 레그에 본인과 같거나 상위의 직급자가 나오기 전(블로킹)까지 발생됩니다.
- 빌더 보너스에 참여할 수 있는 자격이 부여됩니다.
- 가입 후, 두 번째 달부터 100 LP를 초과하여 구매하는 LP에 대해 주문 즉시 25%의 할인이 적용됩니다.
- 프리미어 풀 보너스가 발생됩니다.
- 그레이트 이스케이프 플러스에 도전할 수 있는 자격이 부여됩니다.

실버 엘리트

- 한 달 동안 개인 100 PV 또는 1,200 PGLP를 달성함과 동시에 본인이 직접 추천한 회원 최소 10명이 각각 100 PV를 달성하고, 이 중 최소 5명은 직대에 배치되어야 합니다. 또한, 3단계 볼륨 20,000 LP 이상, 조직 볼륨 175,000 LP 이상을 달성하고, 최소 3개의 다운라인 레그가 있어야 합니다. 각 레그에는 브론즈 이상의 직급자가 있어야 합니다. (최초 골드 직급 달성을 인정받으려면 먼저 실버 엘리트를 달성해야 합니다.)
- 3단계 다운라인까지의 매출에 대한 후원보너스를 받게 됩니다.
- 4~8단계 무한 지급 보너스가 발생되며, 이는 본인의 다운라인 레그에 본인과 같거나 상위의 직급자가 나오기 전(블로킹)까지 발생됩니다.
- 빌더 보너스에 참여할 수 있는 자격이 부여됩니다.
- 가입 후, 두 번째 달부터 100 LP를 초과하여 구매하는 LP에 대해 주문 즉시 25%의 할인이 적용됩니다.
- 프리미어 풀 보너스가 발생됩니다.
- 그레이트 이스케이프 플러스에 도전할 수 있는 자격이 부여됩니다.

골드

- 한 달 동안 개인 100 PV 또는 1,200 PGLP를 달성함과 동시에 본인이 직접 추천한 회원 최소 12명이 각각 100 PV를 달성하고, 이 중 최소 6명은 직대에 배치되어야 합니다. 또한, 3단계 볼륨 20,000 LP 이상, 조직 볼륨 250,000 LP 이상을 달성하고, 최소 3개의 다운라인 레그가 있어야 합니다. 각 레그는 50,000 LP 이상의 조직 볼륨을 달성하고, 각각 브론즈 이상의 직급자가 있어야 합니다. (최초 골드 직급 달성을 인정받으려면 먼저 실버 엘리트를 달성해야 합니다.)
- 3단계 다운라인까지의 매출에 대한 후원보너스를 받게 됩니다.
- 4~10단계 무한 지급 보너스가 발생되며, 이는 본인의 다운라인 레그에 본인과 같거나 상위의 직급자가 나오기 전(블로킹)까지 발생됩니다.
- 빌더 보너스에 참여할 수 있는 자격이 부여됩니다.
- 가입 후, 두 번째 달부터 100 LP를 초과하여 구매하는 LP에 대해 주문 즉시 25%의 할인이 적용됩니다.
- 프리미어 풀 보너스가 발생됩니다.
- 프레지던츠 클럽에 도전할 수 있는 자격이 부여됩니다.

골드 엘리트

- 한 달 동안 개인 100 PV 또는 1,200 PGLP를 달성함과 동시에 본인이 직접 추천한 회원 최소 12명이 각각 100 PV를 달성하고, 이 중 최소 6명은 직대에 배치되어야 합니다. 또한, 3단계 볼륨 20,000 LP 이상, 조직 볼륨 500,000 LP 이상을 달성하고, 최소 3개의 다운라인 레그가 있어야 합니다. 각 레그에는 실버 이상의 직급자가 있어야 합니다.
- 3단계 다운라인까지의 매출에 대한 후원보너스를 받게 됩니다.
- 4~10단계 무한 지급 보너스가 발생되며, 이는 본인의 다운라인 레그에 본인과 같거나 상위의 직급자가 나오기 전(블로킹)까지 발생됩니다.
- 빌더 보너스에 참여할 수 있는 자격이 부여됩니다.
- 가입 후, 두 번째 달부터 100 LP를 초과하여 구매하는 LP에 대해 주문 즉시 25%의 할인이 적용됩니다.
- 프리미어 풀 보너스가 발생됩니다.
- 프레지던츠 클럽에 도전할 수 있는 자격이 부여됩니다.

플래티늄

- 한 달 동안 개인 100 PV 또는 1,200 PGLP를 달성함과 동시에 본인이 직접 추천한 회원 최소 12명이 각각 100 PV를 달성하고, 이 중 최소 6명은 직대에 배치되어야 합니다. 또한, 3단계 볼륨 20,000 LP 이상, 조직 볼륨 1,000,000 LP 이상을 달성하고, 최소 3개의 다운라인 레그가 있어야 합니다. 각 레그에는 골드 이상의 직급자가 있어야 합니다.
- 3단계 다운라인까지의 매출에 대한 후원보너스를 받게 됩니다.
- 4~10단계 무한 지급 보너스가 발생되며, 이는 본인의 다운라인 레그에 본인과 같거나 상위의 직급자가 나오기 전(블로킹)까지 발생됩니다.
- 빌더 보너스에 참여할 수 있는 자격이 부여됩니다.
- 가입 후, 두 번째 달부터 100 LP를 초과하여 구매하는 LP에 대해 주문 즉시 25%의 할인이 적용됩니다.
- 플래티늄 풀 보너스가 발생됩니다.
- 프레지던츠 클럽에 도전할 수 있는 자격이 부여됩니다.

플래티늄 엘리트

- 한 달 동안 개인 100 PV 또는 1,200 PGLP를 달성함과 동시에 본인이 직접 추천한 회원 최소 12명이 각각 100 PV 를 달성하고, 이 중 최소 6명은

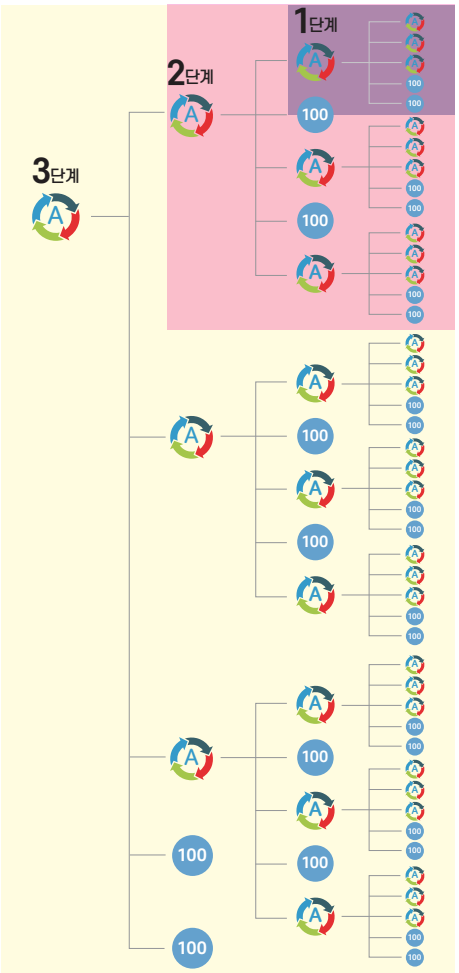
직대에 배치되어야 합니다. 또한, 3단계 볼륨 20,000 LP 이상, 조직 볼륨 2,000,000 LP 이상을 달성하고, 최소 3개의 다운라인 레그가 있어야 합니다. 각 레그에는 골드 엘리트 이상의 직급자가 있어야 합니다.

- 3단계 다운라인까지의 매출에 대한 후원보너스를 받게 됩니다.
- 4~10단계 무한 지급 보너스가 발생되며, 이는 본인의 다운라인 레그에 본인과 같거나 상위의 직급자가 나오기 전(블로킹)까지 발생됩니다.
- 빌더 보너스에 참여할 수 있는 자격이 부여됩니다.
- 가입 후, 두 번째 달부터 100 LP를 초과하여 구매하는 LP에 대해 주문 즉시 25%의 할인이 적용됩니다.
- 플래티늄 풀 보너스가 발생됩니다.
- 프레지던츠 클럽에 도전할 수 있는 자격이 부여됩니다.

포라이프 용어

- 다운라인(DOWNLINE): 본인 산하에 가입된 모든 회원
- 레그(LEG): 본인이 후원하는 직대로부터 시작하는 다운라인
- 업라인(UPLINE): 본인의 후원인을 포함하여 위에 있는 모든 회원
- 엘리트 커스터머(ELITE CUSTOMER): 최초 등록 시 회원을 부르는 명칭, 회원 가격으로 제품 구매 가능
- 조직 볼륨(OV, ORGANIZATION VOLUME): PV와 본인 산하 전체 조직에서 발생된 모든 PV의 합
- 직대(FRONTLINE): 배치상 본인의 1대에 위치한 회원
- 직추천: 본인이 포라이프를 소개하여 배치상 본인의 1대에 위치한 회원
- 추천: 포라이프를 소개하여 포라이프의 회원으로 등록을 안내하는 활동
- 추천인(ENROLLER): 본인에게 포라이프를 소개한 회원이며, 동시에 후원인이 될 수 있음
- 팀 볼륨(TEAM VOLUME): PV와 직대에서 발생된 모든 PV의 합
- 후원인(SPONSOR): 스폰서. 본인의 바로 위의 업라인에 있는 회원이며, 동시에 추천인이 될 수 있음
- LP(LIFE POINT): 각 제품에 부여된 점수로 직급조건 및 보너스 계산의 기준이 됨 (1 LP = $1 = 1,050 원)
- PGLP: 개인 LP와 본인이 직접 추천한 모든 회원의 개인 LP의 합
- PV(PRINCIPAL VOLUME): 본인, 본인의 마이숍, 도매고객 실적의 합 (도매고객은 2018년 9월까지의 등록형태로 현재 신규 도매고객은 등록되지 않습니다. 모든 회원은 엘리트 커스터머로 사업을 시작합니다.)
- 3단계 볼륨(3LEVEL VOLUME): PV와 본인의 3단계까지의 다운라인 내에서 발생된 모든 PV의 합

[빌더 보너스]



포라이프 리서치 코리아 보상플랜

직급 조건

	어소시에이트	빌더	빌더 엘리트	다이아몬드	다이아몬드 엘리트	프레지덴셜	프레지덴셜 엘리트	브론즈	브론즈 엘리트	실버	실버 엘리트	골드[1]	골드 엘리트	플래티늄	플래티늄 엘리트
① PV 또는 PGLP	100 PV 또는 400 PGLP	100 PV 또는 1,200 PGLP													
② 추천(직추천) 수	1 (1)	3 (3) X 100 PGLP		6 (3) X 100 PGLP		8 (4) X 100 PGLP		10 (5) X 100 PGLP				12 (6) X 100 PGLP			
③ 3단계 볼륨			1,000	3,000	5,000	10,000	15,000	20,000							
④ 레그[1]					2 빌더 엘리트	2 다이아몬드	2 다이아몬드엘리트	2 프레지덴셜	3 프레지덴셜	3 프레지덴셜엘리트	3 브론즈	3 브론즈, 5만 OV[4]	3 실버	3 골드	3 골드 엘리트
⑤ 조직 볼륨						3단계 볼륨 5,000 조직 볼륨 25,000[2]	3단계 볼륨 7,500 조직 볼륨 35,000[2]	3단계 볼륨 7,500 조직 볼륨 50,000[2]	50,000	100,000	175,000	250,000 *최고 직급 실버 엘리트	500,000	1,000,000	2,000,000

[1] 각 레그에 최소 한 명의 표시된 직급 이상의 직급자가 있어야 합니다. 해당 직급자가 직대일 필요는 없습니다.

[2] 3단계 볼륨을 낮추고, 조직 볼륨 조건을 추가하여 한국에 적용하고 있는 직급 조건입니다. 나머지 조건은 그대로 유지됩니다.

[3] 최고 직급이 실버 엘리트인 경우, 골드 직급 도전이 가능합니다.

[4] 골드 직급 달성을 위해서는 3개의 5만 조직 볼륨 레그가 있어야 하며, 각 레그에 브론즈 이상의 직급자가 있어야 합니다.

보너스

	어소시에이트	빌더	빌더 엘리트	다이아몬드	다이아몬드 엘리트	프레지덴셜	프레지덴셜 엘리트	브론즈	브론즈 엘리트	실버	실버 엘리트	골드	골드 엘리트	플래티늄	플래티늄 엘리트
풀 보너스								1	2	4	8	16	32	1	2
1단계 후원 보너스	2%														
2단계 후원 보너스	25%														
3단계 후원 보너스	5%														
4단계 무한 보너스	6%				8%			12%							
5단계 무한 보너스	3%														
6단계 무한 보너스	3%														
7단계 무한 보너스	2%														
8단계 무한 보너스	2%														
9단계 무한 보너스	2%														
10단계 무한 보너스	2%														

∞ 무한대

- 포라이프 회원 자격을 유지하기 위해서는 PV가 반드시 있어야 합니다. 최고 직급 다이아몬드 엘리트 이하인 경우 6개월, 최고 직급 프레지덴셜 이상인 경우 12개월 간 PV가 없을 경우, 직급과 관계없이 회원 계약이 해지됩니다.
- 무한 보너스는 동일 직급 또는 상위 직급자가 같은 레그에서 배출(블로킹)될 때까지 무한대로 발생됩니다. 4단계 무한 보너스는 다이아몬드 6%, 다이아몬드 엘리트 8%, 프레지덴셜 이상 12%이며, 12%가 발생될 때 블로킹됩니다.
- 압축(COMPRESSION) : 레그 멤버 중 엘리트 커스터머에게는 수당이 발생되지 않으므로 그 다음 라인에 압축되어 수당이 발생됩니다. 이에 따라 모든 수당이 단계에 따라 지급됩니다. 단, 3단계 후원 보너스가 어소시에이트 직급에게 발생되면 이는 지급되지 않고 소멸됩니다.
- 첫 달 구매에 대한 1~4단계 보너스는 추천인 보너스가 적용되어 1단계 25%, 2단계 12%, 3단계 5%, 4단계 2%가 적용됩니다. 5~10단계는 동일합니다.
- 100 LP 초과 주문에 대해서는 본인에게 25% 즉시 할인이 적용되어, 1대 업라인 2%, 2대 업라인 5%로 변경됩니다. 무한 지급 보너스는 동일하게 적용됩니다.
- 포라이프는 방문판매에 관한 법률 20조 3항에 의거, 후원 수당이 법적 기준에 초과 지급되지 않도록 후원 수당 총액을 조정하여 지급할 수 있습니다.

여행 프로모션

포라이프의 보상은 라이프 리워드 플랜으로 끝나지 않습니다. 최고의 휴양과 충전을 위한 여행이 여러분을 기다립니다.

그레이트 이스케이프 플러스(Great Escape+)

전 세계에서 활동하고 있는 성공자들이 대륙 별 여행을 만끽하는 시간입니다. 탐험하고, 꿈꾸고, 현실로부터 탈출하여 여행을 즐기십시오.

순 서	조 건	기 간
1	프레지덴셜 3회 (신규 달성 포함)	신규 프레지덴셜 달성월 포함하여 6개월 이내
2	프레지덴셜 엘리트 3회 달성 (신규 달성 포함)	(1번 달성 또는 1번 기간 종료 후) 신규 프레지덴셜 엘리트 달성월 포함하여 6개월 이내
3	브론즈 2회 달성 (신규 달성 포함)	(2번 달성 또는 2번 기간 종료 후) 신규 브론즈 달성월 포함하여 6개월 이내
4	신규 브론즈 엘리트	(3번 달성 또는 3번 기간 종료 후)
5	신규 실버	(4번 달성 후)
6	신규 실버 엘리트	(5번 달성 후)
7	기존 실버 엘리트 3회	직전 트립 달성 9개월 후 시작~12개월간

- 그레이트 이스케이프 플러스는 순차적으로 획득 가능합니다. 예를 들어, 한 번에 신규 브론즈 직급을 달성한 경우, 첫 번째 트립 도전으로 진행됩니다.
- 실버 엘리트는 조건 달성 시 매년 그레이트 이스케이프 트립에 참가할 수 있습니다.
- 프로모션에 대한 구체적인 내용은 홈페이지(https://korea.4life.com)를 참고하시기 바랍니다.

프레지던츠 클럽 트립

세계 최고급 휴양지에서 만끽할 수 있는 최고의 휴식과 상상, 그 이상의 여행입니다. 프레지던츠 클럽 멤버가 되어 여행과 보너스 등 최고 리더로서의 혜택을 누리시기 바랍니다.

※ 해당 내용은 골드~플래티늄 엘리트 직급자들을 위한 프로모션으로 기간과 자격 조건은 변경될 수 있습니다. 프레지던츠 클럽 멤버에게 제공되는 혜택을 부여받기 위해서는 모범적 포라이프 회원으로서의 활동을 유지해야 합니다.



포라이프 리서치 코리아 방침 및 절차

1. 서론

1.1. 회원가입과 관련된 회사의 방침

본 방침 및 절차(이하 "방침")는 포라이프 리서치 코리아(이하 "포라이프" 또는 "회사")의 단독 재량에 의해 수정이 가능하고, 포라이프 회원 신청 및 계약(이하 "회원 계약")에 통합되며, 그 일부를 구성합니다. 본 방침에서 사용되는 "계약"이라는 용어는 포라이프 회원 계약, 본 방침, 그리고 라이프 리워드 플랜을 통칭합니다. 이러한 문서는 참조로써 회원 계약에 포함됩니다(모두 포라이프에 의해 수정된 최신본을 기준으로 합니다). 각 회원은 이러한 방침을 읽고, 정확히 이해하고, 이에 따라 사업활동을 하며, 또한 회사에 의해 개정되는 방침의 내용을 인지하고 그에 따라 활동해야 할 책임을 지게 됩니다. 새로운 회원을 후원할 경우, 후원 회원은 신규 회원에게 회사의 방침을 회원가입 이전에 제공할 의무가 있습니다.

1.2. 방침 및 절차의 목적

포라이프 회원(Affiliate)은 모든 계약에 명시된 약관과 회사의 방침 및 절차, 그리고 포라이프 사업이 이루어지는 국가의 법률에 따라 활동해야 할 의무를 지니며, 회사는 단독 재량에 따라 수시로 계약을 수정할 수 있습니다. 회원은 이러한 법률 및 기준에 대해 익숙하지 않을 수 있으므로 계약 내용을 정확히 숙지하고 그에 따라 사업활동을 하는 것은 매우 중요합니다. 본 방침에 수록된 내용을 신중히 검토하시기 바랍니다. 여기에는 회사와 회원의 관계가 설명되고 정의되어 있습니다.

1.3. 회원 계약, 방침 및 절차, 라이프 리워드 플랜, 제품 가격표 변경

포라이프는 계약 및 제품 가격표를 변경할 수 있는 완전한 단독 재량권을 갖습니다. 회원 계약에 서명함으로써 회원은 포라이프에서 변경하는 모든 사항을 준수할 것에 동의합니다. 변경의 통보는 포라이프 공식 자료를 통해 이루어질 것입니다. 가격 변경은 사전 고지의 대상이 아니며, 포라이프 공식 자료에 게시되는 즉시 적용됩니다. 이에는 홈페이지, 이메일, 소식지, 제품 광고물 등 기타 모든 방법이 포함됩니다. 회원이 포라이프 사업을 지속하거나 보너스 및 수당을 받는 행위는 모든 변경 내용에 동의하는 것으로 간주됩니다.

1.4. 지연

포라이프는 합리적인 통제를 벗어난 상황이 되어 업무가 상업적인 방법으로 실행이 불가능하게 될 때, 의무의 이행이 되지 않거나 지연되더라도 이에 대해 책임을 지지 않습니다. 여기에는 파업, 노동 문제, 폭동, 전쟁, 화재, 홍수, 사망, 전염병, 업체의 공급원 삭감, 정부 정책이나 법령 등이 포함되며, 이에 국한되지 않습니다.

1.5. 조항의 분리

계약의 특정 항목이 현 상태나 개정된 상태에서 실효성이 없거나, 어떤 이유로든 실행이 불가하다고 판명되면, 항목의 실행 불가한 부분만 분리하고 나머지 계약 조건은 그 효력에

변함이 없으며, 실효성을 상실한 혹은 실행 불가한 항목은 계약의 일부로 보지 않습니다.

1.6. 제목의 유동성

계약의 제목과 소제목은 단지 참고를 위한 것이며, 계약의 실질적인 조건으로 해석되거나 구성하는 것으로 인정되지 않습니다.

1.7. 포기

어느 당사자도 계약 및 사업 수행에 적용되는 관련 법률의 준수를 주장할 권리를 포기하지 않습니다. 양 당사자가 계약에 따른 권리 또는 권한을 행사하지 않거나 계약의 의무 또는 조항에 대해 상대방의 엄격한 준수를 주장하지 않는 것 또는 계약 조건과 다른 당사자의 관습이나 관행은 계약의 정확한 준수를 요구할 수 있는 당사자의 권리를 포기하는 것으로 간주되지 않습니다. 포기는 권한이 있는 임원 또는 당사자의 대리인이 서면으로만 발효시킬 수 있습니다. 상대방의 특정 위반에 대한 당사자의 포기는 후속 위반과 관련하여 당사자의 권리에 영향을 주거나 손상시키지 않으며, 다른 회원의 권리 또는 의무에 영향을 미치지 않습니다. 또한, 당사자의 포기 또는 위반으로 인해 발생하는 권리를 행사하기 위한 당사자의 지연 또는 누락은 해당 또는 후속 위반에 대한 포라이프의 권리에 영향을 미치거나 손상시키지 않습니다. 상대방에 대한 당사자의 주장 또는 소송 원인이 존재한다고 해서 당사자의 계약 조건 또는 조항 시행에 대한 방어가 구성되지 않습니다.

2. 회원 등록

2.1. 회원 등록에 필요한 사항

회원이 되려면 다음의 사항을 충족해야 합니다:

- 만 19세 이상의 성인이어야 합니다. 단, 피한정후견인 또는 피성년후견인이 아니어야 합니다;
- 등록 계약서의 모든 항목을 작성하시고, 서명 날인하여 회사에 제출해야 합니다. 외국인일 경우, 국내 체류 기간이 6개월 이상 남아있어야 하며, 외국인 등록증 앞, 뒷면 사본을 함께 제출해야 합니다. 회사는 신규 회원이나 재가입 신청을 임의로 거절할 권리를 갖습니다.
- 공동 회원(배우자)이 있는 경우 가족관계증명원 또는 부부임을 확인할 수 있는 기타 공문서 1부(6개월 이내 발급)를 제출해야 합니다;
- 개인 이메일(e-mail)주소를 제출해야 합니다;
- 국가 공무원, 지방 공무원 또는 교육 공무원 및 사립학교 법에 의한 교원은 회원 등록을 할 수 없습니다.

2.2. 신규 회원 등록

신규 회원은 직접방문, 온라인 및 모바일을 통해 포라이프 회원으로 가입할 수 있으며, 가입 후 고유의 회원번호를 갖게 됩니다. 포라이프 회원 자격을 유지하고 지속적으로 제품을 구매하기 위해서는 등록 계약서 원본을 등록 30일 이내에 회사에 제출해야 합니다. 등록 계약서 원본을 회사에 제출하지 않는 경우 신규 등록 계약이 해지됩니다.

2.3. 회원의 혜택

신규 회원 등록 계약서가 회사에 접수되면 라이프 리워드 플랜과 회원 계약의 혜택이 신규 회원에게 적용됩니다. 혜택에는 다음과 같은 권리가 포함됩니다:

- 포라이프 제품 구매 시 두 번째 달부터 매월 100LP 초과분에 대해 약 25%의 가격 할인을 받을 권리;
- 포라이프 제품을 소비자에게 판매하고, 소매이익을 얻을 권리;
- 라이프 리워드 플랜에 참여할 권리 (조건 달성 시 보너스와 커미션 수령);
- 엘리트 커스터머 또는 회원의 자격으로 다른 사람을 후원함으로써 마케팅 조직을 형성하고 라이프 리워드 플랜에 따라 승급할 수 있는 권리;
- 포라이프의 책자나 기타 도구를 주기적으로 받을 수 있는 권리;
- 고객에게 가장 쉬운 온라인 등록 및 구매 경험을 제공하는 마이숍(MyShop) 계정을 활용할 권리;
- 해당되는 경우 포라이프가 후원하는 서비스 교육, 동기부여 및 각종 인정 행사에 참여할 수 있는 권리;
- 회원을 위해 포라이프가 후원하는 프로모션 및 인센티브 콘테스트와 프로그램에 참여할 권리

2.4. 회원 계약의 갱신

본 계약은 등록일로부터 1년간 유효합니다. 회원이 회사의 방침을 단순히 "자구" 뿐 아니라 그 "정신"까지 따르고 있으며, 포라이프 이미지에 따라 윤리적인 방식으로 사업을 운영하고 있다면 회사의 승인에 따라 계약은 해마다 자동으로 갱신됩니다.

3. 포라이프 사업활동

3.1. 마케팅 및 교육 시스템

회원은 반드시 공식 포라이프 자료에 명시된 대로 라이프 리워드 플랜을 설명해야 합니다. 회원은 공식 포라이프 자료와 부합하지 않는 여타의 방법이나 마케팅, 프로그램 혹은 시스템을 조합하여 포라이프 사업 기회를 제안해서는 안됩니다. 또한, 회원이 되기 위한 공식적인 포라이프 계약 이외에 다른 계약 또는 단체의 가입 등을 맺도록 현 고객이나 잠재 고객, 엘리트 커스터머 및 다른 회원에게 요구하거나 권장, 독려해서는 안됩니다.
마찬가지로, 회원은 회사의 공식 제품의 구매나 지불 외에 타상품 구매나 상품 대금을 개인이나 단체에 지불해야만 회사의 마케팅 및 라이프 리워드 플랜에 참여할 수 있다고 현 고객이나 잠재 고객, 엘리트 커스터머 및 다른 회원에게 요구하거나 권유해서는 안됩니다.

3.2. 광고

모든 회원은 포라이프와 포라이프 제품의 명예를 보호하고 홍보해야 합니다. 포라이프, 포라이프 사업 기회, 라이프 리워드 플랜 그리고 포라이프 제품에 대한 마케팅 및 프로모션은 공공의 이익에 부합해야 하며, 무례하거나 기만적이거나 오해의 소지가 있거나 비윤리적 또는 비도덕적인 모든 행위와 관행을 피해야 합니다. 특히 포라이프는 상대방이 원하지

않는 자동전화 시스템 또는 팩스나 이메일("스팸"), 그리고 불법 텔레마케팅 사무실 등을 대규모로 운영하는 것을 금합니다.
포라이프가 제공하는 제품 및 사업 기회를 홍보하기 위해 회원은 포라이프가 제작하거나 포라이프에 제출하여 회사의 서면 승인을 득한 판촉물 및 지원 자료를 사용해야 합니다. 서면 승인 후 자료를 변경하려면 수정된 내용을 포라이프에 다시 제출하여 별도의 서면 승인을 받아야 합니다. 회원이 승인을 받기 위해 자료를 포라이프에 제출하였으나 별도의 서면 승인이 없는 경우, 회원의 요청이 거부된 것으로 간주됩니다. 판촉물과 지원 자료에 대해 서면 승인을 받은 회원은 그 자료를 다른 회원이 사용하도록 제공할 수 있습니다. 포라이프는 회원이 제작한 자료의 사용에 대한 승인을 철회할 수 있으며, 회원은 그러한 철회에 대해 어떠한 경우에도 이의를 제기하거나 소를 제기할 수 없습니다.

온라인 광고, 마케팅 및 프로모션

회원 자신의 온라인 마케팅 활동이 회사의 방침을 준수하고, 진실하며 기만적이지 않고, 잠재 고객, 엘리트 커스터머, 잠재적인 또는 현재의 회원을 방식에 관계없이 오도하지 않도록 하는 것은 회원의 의무입니다. 고객을 오도하고 현혹하는 웹사이트 및 웹 프로모션 활동(소셜 미디어 사이트를 포함하며 이에 국한되지 않음) 및 전술은 그 의도와 상관없이 허용되지 않습니다. 이는 스팸 링크(또는 블로그 스팸), 비윤리적이거나 허위의 정보를 제공하는 검색 엔진 최적화(SEO) 전술, 오해의 소지가 있는 사용자 클릭 광고(예: 클릭당 광고료 지불 방식의 화면상 URL이 다른 사이트를 방문하더라도 포라이프 공식 웹사이트로 연결되는 것), 승인되지 않은 배너 광고, 승인되지 않은 보도자료 등을 포함하며 이에 국한되지 않습니다.

마이숍

마이숍이란 포라이프가 제공하는 마이숍 계정을 말합니다. 마이숍 계정은 가장 쉬운 온라인 등록 및 구매 경험을 제공합니다.

마이숍 웹사이트는 4life.com 도메인에 위치하고 있으므로, 포라이프는 마이숍의 사용에 관한 분석 및 정보를 받을 권리를 갖습니다

마이숍 웹주소는 www.4Life.com/〈포라이프 회원번호〉로 생성됩니다. 이 웹주소는 다음의 경우를 제외하고 회사의 승인하에 변경할 수 있습니다:

a) 포라이프 웹사이트의 일부라고 혼란을 줄 여지가 있는 경우;
b) 합리적 일반인이 볼 때 포라이프 기업의 페이지라고 착각할 수 있는 경우;
c) 포라이프 팀의 이름으로 오인될 소지가 있는 경우;
d) 제품 또는 수입에 대한 주장을 암시하는 단어 또는 무례하거나 허위 또는 저속한 언어를 사용하여 포라이프 이미지에 반하는 경우

포라이프는 모든 마이숍 웹사이트의 정보를 승인할 권리를 갖습니다.

포라이프가 승인한 외부 웹사이트

외부 웹사이트(External Website)란 회원의 개인 웹사이트 또는 회원이 포라이프 영업을 하기 위해 사용하는 웹 형태(web presence)를 의미하며, 포라이프 서버에 연결되어 있지 않고 포라이프와 공식 제휴를 하지 않은 것을 말합니다. 전통적인 웹사이트 외에도 블로그 또는 블로깅 플랫폼에서 개발된 웹사이트 등 포라이프 제품이나 포라이프 사업 기회를 홍보하기 위한 것은 외부 웹사이트로 볼 수 있습니다. 회원은 외부 웹사이트를 소유하여 자신의 포라이프 사업을 개인화하고 포라이프 사업 기회를 홍보할 수 있지만, 외부 웹사이트는 포라이프의 승인을 받아야 합니다. 회원이 외부 웹사이트를 개발하고자 하는 경우에는 반드시 다음의 내용을 따라야 합니다:

a) 외부 웹사이트 운영 신청서를 회사(4lifekorea@4life.com)에 제출하고, 일반인에게 공개하기 전에 회사의 승인을 받습니다;
b) 외부 웹사이트를 일반인에게 공개하기 전에 모든 콘텐츠를 회사에 제출하여 승인을 받아야 합니다. 포라이프는 외부 웹사이트를 승인하지 않을 권리를 가지며, 회원은 승인이 취소되는 경우에도 포라이프에 대한 모든 청구를 포기합니다;
c) 본 정책에 명시된 브랜딩 및 이미지 사용 방침을 준수합니다;
d) 현재 및 향후의 방침을 준수하기 위해 외부 웹사이트를 수정하는 것에 동의합니다;
e) 회원 계약을 해지하는 경우에는 외부 웹사이트를 종료합니다.

외부 웹사이트의 콘텐츠

회원은 자신의 웹사이트 콘텐츠, 메시지, 주장, 정보 등에 대해 단독으로 책임을 지고, 외부 웹사이트가 포라이프 브랜드를 적절하게 표현하고 증진하는지 확인해야 하며, 포라이프의 방침을 준수해야 합니다. 이에 더하여, 웹사이트는 팝업 광고나 악성 코드를 포함해서는 안됩니다. 이와 관련된 결정이나 시정 조치는 포라이프의 단독 재량에 따릅니다. 회원은 자신의 외부 웹사이트에 제3자의 지적 재산권을 구성하는 내용이 포함되어 있지 않다는 점을 확인하고 이에 대해 단독으로 책임을 집니다. 회원의 외부 웹사이트에 있는 내용과 관련하여 포라이프에 소가 제기된 경우, 회원은 그러한 소송의 결과로 포라이프에 야기되는 모든 손실, 손상, 분쟁의 해결, 판결, 비용 지급에 대해 포라이프에 배상하는 것에 동의합니다. 또한 회원은 그와 관련하여 포라이프에 발생한 모든 법적 수수료 및 비용을 지급하는 것에 동의합니다. 회원은 포라이프가 회원에게 지급해야 하는 금액에서 포라이프가 들인 비용을 상계하여 금액을 차감할 수 있다는 점에 동의합니다. 포라이프가 회원에게 지급해야 하는 금액으로 이 비용을 충당할 수 없는 경우, 회원은 자신의 다른 자금을 통해 포라이프에 해당 금액을 지급할 것에 동의합니다.

외부 웹사이트에서의 포라이프 독점 홍보

회원의 외부 웹사이트는 포라이프에 관련된 콘텐츠와 정보만을 포함해야 합니다. 회원은 포라이프 제품 및 사업 기회를 제외한 다른 제품 또는 사업 기회를 광고할 수 없습니다.

외부 웹사이트의 종료

회원 계약을 해지하는 경우, 회원은 3일 이내에 외부 웹사이트가 공개되지 않도록 조치해야 합니다. 회원의 외부 웹사이트는 사례별로 포라이프의 승인에 따라 다른 회원에게 양도될 수 있습니다.

팀 웹사이트

회원은 팀원들 간에 모범 사례를 서로 공유하고 훈련하고 교육하기 위해 자체적인 팀 웹사이트를 사용할 수 있습니다.

도메인명, 이메일 주소, 온라인 별칭

회원은 "포라이프(4Life)" 또는 포라이프의 상표, 제품명 또는 이와 관련되게 오해할 수 있거나 이와 유사한 파생어, 오기 또는 마크 등을 인터넷 도메인명, 이메일 주소, 소셜 미디어 사이트, 블로그, 온라인 별칭에 사용하거나 사용하기 위해 등록할 수 없습니다. 이에 더하여, 회원은 혼란을 일으키고 허위의 정보를 줄 수 있거나 또는 일반인이 그 웹사이트가 포라이프 소유인 것으로 믿거나 추측할 수 있도록 하는 도메인명, 이메일 주소, 소셜 미디어 주소, 웹이나 소셜 미디어 핸들, 온라인 별칭 등을 사용하거나 등록할 수 없습니다.

포라이프 핫링크

방문자가 회원의 외부 웹사이트나 회원의 마이숍으로 이동하도록 할 때에는 방문자가 링크의 결합과 주변 상황으로 판단하여 그 링크가 독립적인 포라이프 회원의 사이트라는 점을 명백히 알 수 있어야 합니다. 웹 트래픽에 허위 정보를 제공하여 방문자가 포라이프 공식 웹사이트로 이동한다고 믿

게 하는 것은 허용되지 않습니다. 허위 정보가 무엇인지 또는 합리적인 방문자의 기준은 무엇인지에 대한 판단은 포라이프의 단독 재량에 따릅니다.

회원의 외부 웹사이트는 마이숍을 제외한 다른 사이트에 연결할 수 없습니다. 회원은 인바운드 링크를 자신의 외부 웹사이트에 설치할 수 있으나, 회원이 연결한 사이트는 포라이프의 명예를 해할 수 있는 폭력, 혐오감, 포르노그라피, 불법적 내용을 포함해서는 안됩니다. 사이트 내용이 포라이프의 명예를 훼손하는지 여부는 포라이프 단독 재량으로 결정합니다.

온라인 광고

포라이프 회원은 온라인 광고를 통해 특정 포라이프 제품 또는 제품 번들을 소개 또는 판매할 수 있습니다. 회원은 포라이프 사업에 대한 전망, 리크루팅, 후원 및 대중에게 정보 전달을 하기 위해 온라인 광고를 사용할 수 있습니다. 온라인 광고에서 회원은 자신을 "포라이프 독립 사업자"로 표시하고, 사전 승인을 위해 해당 내용을 포라이프에 제출해야 합니다. 링크 또는 웹주소가 제출되는 경우에는 반드시 회원의 마이숍 웹사이트 또는 회원의 외부 웹사이트에 연결되어야 합니다. 링크 또는 웹주소를 다른 회원의 마이숍에 연결할 수 없습니다.

온라인 경매, 온라인 소매 및 전자상거래 웹사이트

회원은 포라이프 제품을 온라인 경매 웹사이트(예: 이베이, 옥션), 온라인 소매 웹사이트 또는 전자상거래 웹사이트(예: 아마존, 쿠팡)에 올리거나 판매할 수 없습니다. 또한, 제3자에게 포라이프 제품을 고의로 판매할 수 없으며, 온라인 경매 웹사이트, 온라인 소매 웹사이트, 또는 전자상거래 웹사이트에서 포라이프 제품을 판매하는 제3자를 지원할 수 없습니다.

배너 광고

회원은 포라이프가 승인한 템플릿과 이미지를 사용하는 경우에는 제3자 웹사이트에 배너 광고를 올릴 수 있습니다. 모든 배너 광고는 회원의 마이숍 또는 회원의 외부 웹사이트에 연결되어야 합니다. 회원은 궁극적으로 포라이프 제품 또는 포라이프 사업 기회와 관련된 제품이나 수입에 대한 주장을 하는 블라인드 광고나 웹페이지를 사용할 수 없습니다. 배너 광고는 포라이프의 명예를 해할 수 있는 폭력, 혐오감, 포르노그라피, 불법적 내용을 포함하는 웹사이트에 설치할 수 없습니다. 해당 내용이 포라이프의 명예를 훼손하는지 여부는 포라이프 단독 재량으로 결정합니다.

스팸 링크

스팸 링크란 블로그, 위키, 방명록, 웹사이트 또는 그 밖에 공개적으로 접근할 수 있는 온라인 토론 게시판이나 포럼에 동일하거나 유사한 콘텐츠를 연속적으로 여러 번 제출하는 것을 말합니다. 회원은 스팸 링크를 할 수 없으며, 이는 블로그 스팸, 블로그 댓글 스팸, 스팸덱싱 등을 포함합니다. 회원이 블로그, 포럼, 방명록 등에 남긴 댓글 등은 고유하고 유익한 정보를 주는 적절한 것이어야 합니다.

디지털 미디어 포스팅(유튜브, 아이튠즈, 포토버킷 등)

포라이프의 가치와 일치하고, 포라이프 커뮤니티의 공공의 이익에 기여하며, 포라이프 방침을 준수하는 한, 회원은 자신이 개발하고 제작한 포라이프 관련 영상, 음향, 사진 콘텐츠를 업로드하거나 게시할 수 있습니다. 회원은 이러한 디지털 미디어 포스팅 시 콘텐츠 자체 및 콘텐츠 설명 태그에 자신이 "포라이프 독립 사업자"임을 명확하게 밝혀야 하고, 모든 저작권 및 법적 요건을 준수해야 합니다.

스폰서 링크 / 클릭당 지불 광고

스폰서 링크 또는 클릭당 지불 광고는 가능합니다. 링크의 웹주소는 회원의 마이숍 또는 회원의 외부 웹사이트로 연결되어야 합니다. 화면상의 웹주소 역시 회원의 마이숍 또는 회원의 외부 웹사이트여야 하고, 사용자가 포라이프 기업 사이트로 이동한다고 추측하도록 만들거나 또는 방식에 관계없이 부적절하거나 오해의 소지가 있는 웹주소를 제시해서는 안됩니다.

소셜 미디어

회원은 포라이프에 대한 정보를 공유하기 위해 소셜 미디어를 이용할 수 있습니다. 단, 소셜 미디어를 사용하기로 선택한 회원은 모든 회사의 방침을 준수해야 합니다.

회원은 소셜 미디어 사이트에서 포라이프 제품을 판매할 수 있습니다. 제품의 판매나 등록을 하려면 소셜 미디어 사이트는 회원의 마이숍 또는 회원의 외부 웹사이트로 연결되어야 합니다. 회원이 포라이프를 거론하는 소셜 커뮤니티에서 생성한 프로필에는 자신을 "포라이프 독립 사업자"라고 명확히 밝혀야 하고, 회원이 그러한 커뮤니티에 참여한 경우에는 부적절한 대화, 댓글, 이미지, 영상, 음향, 응용 프로그램 또는 기타 성인 콘텐츠, 모독적이거나 차별적이거나 저속한 콘텐츠를 피해야 합니다. 무엇이 부적절한가에 대한 결정은 포라이프 단독 재량이며, 이를 위반한 회원은 징계 조치를 받게 됩니다. 이러한 사이트에서 사용하는 배너 광고와 이미지는 현재 사용할 수 있는 것이어야 하고, 포라이프가 사전 승인한 것이어야 합니다. 링크가 제공되는 경우에 그 링크는 게시물을 올린 회원의 마이숍 또는 회원의 외부 웹사이트에 연결되어야 합니다.

회원의 게시물에 대한 책임

회원은 포라이프와 관련하여 자신이 올린 게시물 및 그 밖의 모든 온라인 활동에 대해 개인적으로 책임을 져야 합니다. 따라서 회원이 블로그나 소셜 미디어 사이트를 소유 또는 운영하지 않더라도 회원이 포라이프와 관련되거나 포라이프로 추적될 수 있는 게시물을 그러한 사이트에 올린 경우 해당 게시에 대한 책임은 회원에게 있습니다. 회원은 또한 본인이 소유, 운영 또는 관리하는 블로그나 소셜 미디어 사이트에 올린 게시물에 대해서도 책임을 갖습니다.

"포라이프 독립 사업자"로 표시

회원은 모든 소셜 미디어 게시물에 자신의 실명을 공개하고 자신을 "포라이프 독립 사업자"로 명시해야 합니다. 익명으로 게시물을 올리거나 가명을 사용하는 것은 금지됩니다.

소셜 미디어 사이트에서의 판매 및 등록

온라인 판매 및 등록은 오직 회원의 마이숍 또는 회사가 승인한 회원의 외부 웹사이트에서만 가능합니다.

허위 사실의 게시

허위 내용으로 상대방을 기만하는 내용을 게시하는 것은 금지됩니다. 여기에는 포라이프 사업 기회, 포라이프 제품 및 회원의 신상 정보 및 자격 증명 등과 관련하여 거짓된 정보를 올리는 등의 모든 게시물이 포함됩니다.

제3자 지적재산권의 사용

회원이 제3자의 상표, 상표명, 서비스 마크, 저작권, 지적재산권 등을 게시물에서 사용하는 경우, 회원은 그러한 지적재산권을 사용할 수 있는 적절한 사용권을 가지고 사용료를 지급하였음을 보증할 책임이 있습니다. 모든 제3자 지적재산권은 제3자의 재산권으로 적절하게 인정받는 것이어야 하고, 회원은 지적재산권의 소유자가 그 재산의 사용에 관련하여 정한 제한 사항이나 조건을 따라야 합니다.

사생활의 존중

회원은 게시물에서 항상 타인의 사생활을 존중해야 합니다. 회원은 개인, 회사, 경쟁 상품에 대한 소문이나 확인되지 않은 사실에 관여해서는 안됩니다.

전문성

회원은 자신의 게시물이 진실되고 정확한 내용이라는 점을 보장해야 합니다. 이를 위해 회원은 온라

인에 올리는 모든 자료의 사실을 확인해야 합니다. 회원은 또한 게시물의 철자, 부호 및 문법상 오류를 주의 깊게 확인해야 합니다. 공격적인 언어를 사용하는 것은 금지됩니다.

금지 게시물

회원은 다음의 내용을 포함한 게시물 또는 그러한 게시물이나 자료를 연결하는 링크를 올릴 수 없습니다:

a) 노골적인 성적 표현, 음란물, 포르노물;
b) 공격적이고 천박하고 혐오감을 표현하고 위협적이며, 상대방의 명예를 훼손하고 비방하거나 차별적 내용(민족, 인종, 신념, 종교, 성별, 성적 취향, 신체 장애 및 기타 사항에 대한 차별);
c) 폭력적인 비디오게임 이미지를 포함한 폭력적인 그래픽 영상이나 이미지;
d) 불법 행위에 관심을 보이는 내용;
e) 개인, 그룹, 단체에 대한 인신 공격에 가담한 경우;
f) 포라이프나 다른 제3자의 지적재산권을 침해하는 경우

부정적 게시물에 대한 대응

회원 또는 포라이프에 대해 부정적인 게시물을 올리는 자에 대하여 회원이 직접 대화를 나누고 대응하는 것을 금지합니다. 이러한 부정적 게시물을 발견한 경우에는 회사(4lifekorea@4life.com)에 신고해야 합니다. 부정적 게시물에 직접 대응하다 보면 좋지 않은 감정이 있는 상대방과의 대화가 더욱 악화될 수 있으며, 포라이프의 명예나 선의를 해할 수 있기 때문입니다.

웹사이트와 같은 기능을 갖춘 소셜 미디어 사이트

일부 소셜 미디어 사이트는 구조를 잘 갖추고 있어 소셜 미디어 사이트와 웹사이트 간의 차이점이 크게 두드러지지 않습니다. 따라서 포라이프는 특정 소셜 미디어 사이트를 웹사이트로 구분할 독자적이고 배타적인 권리를 보유하며, 회원이 그러한 사이트를 사용하거나 사용하고자 할 때에는 독립적인 웹사이트와 관련한 포라이프의 방침을 준수하여야 합니다.

소셜 미디어를 통한 다른 직접판매 사업의 홍보

본 방침에서 정한 모든 조건을 충족하는 것 외에 회원이 페이스북, 인스타그램, 트위터, 링크드인, 유튜브, 핀터레스트 등을 포함하고 이에 제한되지 않는 모든 형태의 소셜 미디어를 이용하는 경우 다음 내용에 동의해야 합니다:

a) 제품의 판매나 등록을 하려면 소셜 미디어 사이트는 회원의 마이숍 또는 회원의 외부 웹사이트로 연결되어야 합니다.
b) 핀터레스트 및 이와 유사한 소셜 미디어 사이트를 제외하고, 회원이 직접 또는 간접적으로 운영하고 관리하며 포라이프 제품 또는 포라이프 사업 기회를 논의하거나 홍보하는데 사용되는 모든 소셜 미디어 사이트는 회원의 마이숍 또는 회원의 외부 웹사이트를 제외한 다른 웹사이트, 소셜 미디어 사이트 또는 그 밖의 기타 사이트에 연결할 수 없습니다.
c) 본 계약 기간 동안 그리고 계약 해지 후 12개월 동안 회원은 포라이프 회원에게 직접 또는 간접적으로 다른 직접판매 또는 네트워크 마케팅 프로그램(통칭하여 "직판")을 전달하기 위해 포라이프 사업이나 제품에 대해 이야기하고 홍보하거나 또는 그러한 경험이 있는 어떠한 소셜 미디어 사이트도 사용할 수 없습니다. 이를 위해 회원은 회원의 다른 직판 사업 활동과 관련하여 다른 회원들이 문의할 것이라고 합리적으로 예견할 수 있는 어떠한 조치도 취해서는 안 됩니다. 본 규정을 위반하면 3.18항 유인행위 금지 조항을 위반한 것으로 간주합니다.
d) 회원이 포라이프, 포라이프 제품 또는 사업 기회와 관련되거나 홍보하는 소셜 미디어 사이트에 사업 프로필 페이지를 만드는 경우, 그 사업 프로필 페이지는 회원의 포라이프 사업 및 포라이프 제품과 독점적으로 연관되어 있어야 합니다. 회원의 포라이프 사업이 어떠한 이유로든 취소되거나 회원이 활동을 하지 않게 된 경우, 회원은 사업 프로필 페이지를 비활성화해야 합니다.

3.3. 포라이프 마케팅 활동 참여

포라이프는 회원의 마케팅 활동 참여를 권장하며, 회원은 마케팅 아이디어를 회사에 제출할 수 있습니다. 마찬가지로 회원은 회사 및 다른 회원과 상호작용하고 아이디어를 공유하기 위해 회사가 후원하는 모든 전화 통화에 참여하는 것이 좋습니다. 회사가 후원하는 전화 통화에 구두로 참여하는 것을 포함하여 회사에 건의한 모든 아이디어에 대한 권리는 포라이프에 귀속됩니다.

회사가 후원하는 모든 전화 통화 및 기타 모든 마케팅 자료는 포라이프 소유의 저작권 자료이며, 회원의 개별 사용을 위한 것입니다. 포라이프의 서면 동의 없이 포라이프 사업을 구축하는 것 이외의 목적으로 이 저작권 자료를 재방송, 복제 또는 배포하는 것은 금지됩니다.

3.4. 텔레마케팅

회원은 자신의 사업에 텔레마케팅을 이용할 수 없습니다. "텔레마케팅"이란 포라이프 제품의 구매를 유도하거나 포라이프 기회를 위해 모집하고자 개인이나 단체에 한 번 이상의 전화를 거는 것을 의미합니다. 잠재 엘리트 커스터머에게 포라이프 제품 또는 사업 기회를 홍보하는 임의의 "콜드 콜"은 텔레마케팅을 구성하며 금지됩니다. 한편, 다음의 상황에서는 잠재 엘리트 커스터머 ("잠재 고객")에게 전화를 걸 수 있습니다:

a) 회원이 잠재 고객과 사업 관계를 수립한 경우. "수립된 사업 관계"란 최근 18개월 이내에 잠재 고객이 회원으로부터 제품이나 서비스를 구매, 대여 또는 임대하거나, 잠재 고객과 회원 간의 금융 거래가 있는 경우를 말합니다.

b) 최근 3개월 이내에 잠재 고객이 회원이 제공한 제품에 대해 개인적으로 문의하거나 신청한 경우

c) 잠재 고객으로부터 서면 및 서명된 허가를 받고 전화를 걸 수 있는 경우. 이 경우 전화할 수 있는 전화번호가 특정되어 있어야 합니다.

d) 가족, 개인 친구 및 지인인 경우. "지인"이란 최근 3개월 이내에 직접 관계를 맺은 사람입니다. 단, 회원이 "카드 수집"에 참여 후 후속 전화를 하는 경우는 텔레마케팅의 한 형태로 간주됩니다. 따라서 회원이 "지인"에게 전화하는 경우, 가끔씩 전화해야 하며, 이를 일상적인 관행으로 만들지 않아야 합니다.

e) 회원은 자신의 사업 운영과 관련하여 자동 전화 다이얼링 시스템 또는 소프트웨어를 사용해서는 안됩니다.

f) 회원은 포라이프 제품 또는 사업 기회와 관련한 사전 녹음 메시지("로보콜")를 전달하는 모든 사람에게 전화를 걸거나 이를 시도해서는 안됩니다.

3.5. 상표 및 저작권

사명을 포함하여 기타 회사에서 사용하는 명칭은 회사의 특허상품명, 상표, 서비스 마크입니다. 따라서 이러한 마크는 포라이프의 큰 가치로써 명시적으로 승인된 방식으로 사용할 경우에 한해 회원에게 제공됩니다. 회원은 포라이프 제품 또는 포라이프 사업 기회와 관련하여 포라이프의 지적 재산을 사용하는 모든 자료에 반드시 아래의 문구를 함께 사용해야 합니다.

회원 이름
포라이프 독립 사업자

회원은 "포라이프 독립 사업자"로 함께 표시하여 본인의 이름을 전화번호부 등에 등록할 수 있습니다. 회원은 포라이프 이름이나 로고를 사용하여 전화번호부 디스플레이 광고 등을 게재할 수 없습니다. 회원은 전화를 받을 때 "포라이프입니다" 또는 "포라이프 리서치입니다" 등으로 응답하여 발신자로 하여금 회사로 오해하도록 하면 안됩니다. 특정한 포라이프의 승인없이 회원이 "포라이프", "포라이프 리서치" 또는 회사 소유의 기타 상표를 웹주소로 사용하여 소비자로 하여금 포라이프의 공식 웹사이트로 오해하도록 하는 것은 허용되지 않습니다. 회원은 회사의 서면 승인 없이는 모든 회사 이벤트 및 연설 자료를 판매 또는 기타 목적으로 제작할 수 없습니다. 또한 회원은 회사가 제작한 모든 오디오 및 비디오 발표 자료를 판매 또는 개인적 용도로 복제할 수 없습니다.

포라이프 상표 사용에 대한 상기 지침을 회원들이 엄격히 준수하는 것을 전제로, 회사는 각 회원에게 해당 마크의 사용에 대한 비독점 라이센스를 부여합니다. 이 라이센스는 회사의 재량에 따라 언제든 철회가 가능하며, 회원 등록의 취소 또는 계약 해지 시 자동으로 취소됩니다.

3.6. 미디어 및 취재

회원은 포라이프, 제품, 본인의 독립적인 포라이프 사업에 관한 미디어의 취재에 응하지 말아야 합니다. 모든 유형의 미디어 취재 또는 문의가 있는 경우에는 즉시 회사에 문의해야 합니다.

3.7. 생략 [Intentionally Omitted]

3.8. 회원 등록 변경 사항

회원은 회원 등록 계약에 기재된 정보가 변경될 시 변경 사항을 즉시 회사에 알려야 합니다. 회원은 서면 요청에 의하여 회원 등록 계약을 수정할 수 있으며, 필요한 서류 등의 자세한 내용은 회사(4lifekorea@4life.com)로 문의하여 주시기 바랍니다.

3.9. 공동 회원의 추가 및 철회

공동 회원의 추가는 배우자일 경우에 가능하며, 신청자와 공동 회원의 생년월일과 서명이 정확히 기재된 요청서, 가족관계증명서 원본 및 신분증 사본을 회사에 제출해야 합니다. 공동 회원의 철회를 위해 공동 회원은 정확히 기재되고 공증된 요청서를 회사에 제출해야 합니다. 공동 회원의 추가 또는 철회와 관련한 문서는 우편, 팩스 또는 메일로 회사(4lifekorea@4life.com)에 제출해야 합니다.

추가되는 공동 회원은 회사에 한 번도 등록된 이력이 없어야 하며, 등록된 이력이 있을 경우 비활동 기간을 준수한 후 공동 회원 등록 신청을 할 수 있습니다.

포라이프는 재량에 따라 포라이프 비즈니스의 변경 사항을 적용하기 전에 공증된 문서를 요구할 수 있습니다. 접수된 변경 요청을 확인하고 처리하는 데에는 서류 접수 후 30일이 소요됩니다.

3.10. 공동 회원 계정 관리

회원 계정 관리에 대한 결정을 내려야 하며, 공동 회원으로 구성되어 있을 경우에는 회원 간의 합의에 따라 결정이 진행됩니다. 합의에 도달할 수 없는 경우에 회사는 본인(대표자)이 결정을 내릴 수 있도록 합니다.

3.11. 추천인 및 후원인 변경

추천인 및 후원인의 변경은 부득이한 사유에 한해 허용됩니다. 변경을 원할 경우에는 변경 사유를 포함한 요청서를 회사에 서면으로 제출해야 합니다. 변경의 검토는 다음의 세 가지 경우에 한해 진행됩니다.

- 최초 등록 시에 기재 오류가 발생했을 경우. 등록일로부터 10일 이내에 회사가 지정하는 양식을 제출하며, 이해관계에 있는 회원들의 본인 확인을 통해 변경이 가능합니다.
- 사기 유발 또는 비윤리적 후원과 관련된 경우, 회원은 자신의 전체 조직을 그대로 유지한 채 다른 조직으로 이전할 것을 요청할 수 있습니다. 사기 등록을 주장하는 이전 요청은 사례별로 평가되어야 하며, 등록일로부터 60일 이내에 회사에 서면으로 제출해야 합니다. 요청에는 본인의 등록이 사기로 인한 것으로 생각하는 이유가 자세히 서술되어야 합니다.
- 극히 예외적으로, 회원은 변경에 인해 수입에 영향을 받거나 영향을 받을 수 있는 모든 당사자의 서면 동의가 포함된 요청서를 회사에 제출하여 변경의 검토를 요청할 수 있습니다. 복사본 또는 팩스 서명은 인정되지 않습니다. 모든 회원의 서명은 공증을 받아야 합니다. 접수된 변경 요청을 확인하고 처리하는 데에는 서류 접수 후 30일이 소요됩니다. 변경을 요청하는 회원의 다운라인은 요청 회원과 함께 변경되지 않으며, 원래 조직에 남아 있습니다. 그러나 포라이프는 합리적인 사업 목적을 위해 재량에 따라 다운라인 계보를 변경할 권리를 갖고 있습니다.

청구 포기. 적절한 추천인 및 후원인 변경 절차를 따르지 않고, 어떤 이유로든 다른 회원 산하에서 다운라인 조직이 개발된 경우, 포라이프는 다운라인 조직의 최종 처분을 결정할 유일하고 배타적인 권리를 갖습니다. 추천인 및 후원인을 부적절하게 변경한 다운라인의 적절한 배치를 위한 갈등의 해결은 매우 어렵습니다. 따라서 회원은 추천인 및 후원인을 부적절하게 변경한 조직 아래에서 개발된 모든 다운라인 조직의 처분에 관하여 회사와 임직원 및 그 대리인에 대해 회사의 결정과 관계 있거나 이로 인해 제기되는 모든 청구를 포기합니다.

3.12. 해지와 재등록

최고 직급이 다이아몬드 엘리트 이하인 회원은 10.4항에 따라 자발적으로 포라이프 비즈니스 계약을 해지하고 6개월간 사업을 중단(재판매를 위한 제품 구매 중단, 포라이프 제품 판매 중단, 후원활동 중단, 모든 포라이프 행사 불참, 모든 회원 활동 중단, 기타 포라이프 사업 활동 중단)함으로써 조직을 변경할 수 있습니다. 6개월의 비활동기간 경과 후 회원은 새로운 추천인 및 후원인을 지정하여 다시 등록할 수 있습니다.

최고 직급이 프레지덴셜 이상인 회원은 10.4항에 따라 자발적으로 포라이프 비즈니스 계약을 해지하고 12개월간 사업을 중단(재판매를 위한 제품 구매 중단, 포라이프 제품 판매 중단, 후원활동 중단, 모든 포라이프 행사 불참, 모든 회원 활동 중단, 기타 포라이프 사업 활동 중단)함으로써 조직을 변경할 수 있습니다. 12개월의 비활동기간 경과 후 회원은 새로운 추천인 및 후원인을 지정하여 다시 등록할 수 있습니다.

신규 가입 후 60일 이내에 주문 또는 새로운 회원을 추천하는 등의 사업 활동이 없는 회원은 "비활동 회원"으로 분류되어, 당사와 회원 간의 모든 계약이 자동으로 해지됩니다.

본 조항에 따른 추천인 및 후원인의 변경은 직급에 관계없이 평생 1회로 제한됩니다. 포라이프는 본 조항에 따라 진행된 첫 번째 변경 이후 다시 추천인 및 후원인을 변경하고자 가입을 시도하는 경우 해당 계약을 수락하지 않습니다.

3.13. 허위·과대광고에 대한 면책

회원은 공식 회사 자료에 명시적으로 포함되어 있지 않은 포라이프 제품 및 라이프 리워드 플랜에 관한 모든 구두 및 서면 진술에 대해 전적으로 책임을 집니다. 회원은 본인의 무단 진술 및 행위의 결과로 회사에 발생한 재판, 민사상 처벌, 환급, 변호사 비용, 재판 비용 및 사업 손실을 포함한 모든 책임으로부터 회사를 면책하고 회사가 이와 무관하다는 데에 동의합니다. 본 조항은 회원 계약 해지 후에도 유효합니다.

3.14. 제품 광고

회원은 포라이프에서 제공하는 제품에 대해 회사의 공식 자료 외의 어떠한 주장도 할 수 없습니다. 특히 포라이프 제품에 대해 질병의 치료, 처치, 진단, 완화 또는 예방에 유용하다는 주장을 할 수 없습니다. 이러한 주장은 의료 또는 의약 행위로 인식될 수 있습니다. 회원은 포라이프 제품이 질병의 치료, 처치, 진단, 완화 또는 예방에 유용하다는 주장을 위해 포라이프 제품의 사진 또는 기타 표현을 사용할 수 없습니다.

3.15. 수입에 관한 선전

잠재 엘리트 커스터머를 등록시키려는 열의로 인해 일부 회원은 때때로 네트워크 마케팅의 고유한 잠재력을 보여주기 위한 방법으로 수입을 선전하려는 유혹을 받습니다. 이러한 수입의 선전은 라이프 스타일의 공개 형태일 수 있습니다. (여기에는 호화 주택, 자동차, 휴가, 돈을 포함한 사진 또는 기타의 표현 등이 포함됩니다). 그러나, 신규 회원의 결과가 다른 사람과 비교하여 충분히 크거나 빠르지 않으면 매우 빨리 실망할 수 있기 때문에 이러한 표현은 비생산적입니다. 회사는 포라이프의 수입 잠재력에 대해 다른 사람의 사례를 보지 않더라도 알 수 있을 정도로 충분히 매력적이라고 굳게 믿고 있습니다.

수당 및 보너스 리포트를 공유하거나 자신 또는 타인의 수입을 공개하는 것이 유익하다고 생각할 수 있으나, 그러한 접근방법은 법에서 요구하는 적절한 표현에 의한 것이 아니면 회사 및 회원에게 부정적인 영향을 미칠 수 있습니다. 회원은 잠재 엘리트 커스터머에게 포라이프 사업 기회 또는 라이프 리워드 플랜을 제시하거나 논의할 때 수입 기회를 표현하기 위한 법적 요건을 준수하는데 필요한 정보를 가지고 있지 않을 수 있으므로 수입 예측 또는 수입 주장 또는 포라이프 수입을 공개할 수 없습니다. (이에는 보너스 보고서, 통장내역이 포함됩니다.) 홈페이지의 포라이프 소득 공시를 참고하시기 바랍니다.

3.16. 소매점을 통한 제품 판매

포라이프는 대면접촉을 통한 소매판매를 적극 권장하고 있습니다. 따라서 포라이프 제품은 백화점, 체인점, 프랜차이즈 아울렛, 대형 할인점, 대규모 소매점 등에서 판매할 수 없습니다. 그렇다 하더라도 회사는 일부 회원의 경우 소규모 소매점에서 제품을 판매하는 것이 사업에 도움이 될 수 있다는 점을 인지하고 있습니다. 회원은 개인 소유의 소규모 소매점에서 포라이프 제품을 판매하기 위해 회사의 서면 승인을 받아야 하며, 회사는 허용되지 않은 소매점에서의 제품 판매 금지에 대한 재량권을 갖습니다.

3.17. 무역 박람회, 박람회 및 기타 판매 포럼

회원은 무역 박람회 및 전문 박람회에서 포라이프 제품을 전시 및 판매할 수 있습니다. 회원은 회사의 사전 서면 승인없이 중고시장 또는 벼룩시장 등을 통해 포라이프 제품을 전시 및 판매할 수 없습니다. 회원은 인터넷 경매 사이트(예: 이베이, 옥션), 온라인 소매 웹사이트, 전자상거래 웹사이트(예: 아마존, 쿠팡) 등에 포라이프 제품을 전시 및 판매할 수 없습니다. 회원은 3.2항 및 5.2항에 따라 본인의 외부 웹사이트에서 포라이프 제품을 판매할 수 있습니다.

3.18. 이해상충 / 유인행위 금지

회원은 다른 네트워크 마케팅 사업 기회에 자유롭게 참여할 수 있습니다. 그러나, 본 계약 기간 및 계약 해지 후 12개월 동안 회원은 다른 회원 또는 엘리트 커스터머를 타 네크워크 마케팅 사업에 모집할 수 없습니다. 네트워크 마케팅은 국제적으로 전화 및 인터넷을 통해 수행되므로 유인행위 금지에 대한 지리적 제한은 없습니다. 따라서 본 정책은 포라이프가 공식적으로 사업을 하고 있는 모든 국가에 적용됩니다. "모집"이라는 용어는 회원 또는 엘리트 커스터머가 다른 네트워크 마케팅, 직접 판매 기회에 등록 또는 참여하도록 직접적으로, 간접적으로, 또는 제3자를 통해 영향을 미치기 위해 실제 또는 시도된 모든 유인, 등록, 격려 또는 노력을 의미합니다.

회원은 포라이프 제품을 다른 상품과 함께 전시할 수 없습니다. 개인 소매점이나 외부 웹사이트를 운영할 경우, 포라이프 제품은 반드시 다른 상품과 분리 전시되어야 합니다. 회원은 잠재 고객, 엘리트 커스터머 또는 회원에게 포라이프 외의 프로그램, 기회, 상품과 함께 포라이프 사업기회 및 제품을 제공할 수 없습니다. 회원은 회사와 관련된 미팅이나 세미나에서 다른 사업 기회나 상품을 권유할 수 없습니다.

3.19. 영업 비밀 정보

모든 다운라인 활동 보고서 및 여기에 포함된 정보, 회원의 마이숍 백오피스에 포함된 계보, 활동 데이터 및 기타 정보("다운라인 활동 보고서"란 회원의 마이숍 웹사이트 백오피스에 포함된 다운라인 활동 보고서 및 데이터를 총칭함)는 대외비이며, 회사에 속한 독점적인 비즈니스 영업 비밀 정보입니다. 다운라인 활동 보고서는 회원 자신의 사업 발전을 위한 한 가지 목적으로 회원에게 제공되며, 이는 가장 엄격한 기밀로 취급됩니다. 회원은 다운라인 회원들을 관리하고, 동기를 부여하며, 교육하는데 다운라인 활동 보고서를 활용해야 합니다. 기밀 유지 및 비공개에 동의하지 않는 경우, 회사는 다운라인 활동 보고서를 제공하지 않습

니다. 이에 따라 회원은 스스로 혹은 다른 사람, 제휴, 모임, 기업 등의 개체로부터 위임을 받아 다음과 같은 행위를 해서는 안됩니다.

- 다운라인 활동 보고서 내용을 제3자에게 직접 혹은 간접적으로 공개하는 행위;
- 다운라인 활동 보고서의 정보를 사용하여 회사와 경쟁하는 행위;
- 계약이 종료된 회원 정보를 명시적인 동의없이 재등록하는 데에 이용하는 행위;
- 다운라인 활동 보고서를 자신의 포라이프 사업 홍보 이외의 목적으로 사용하는 행위;
- 다운라인 활동 보고서의 회원 또는 엘리트 커스터머 정보를 다른 네트워크 마케팅 프로그램을 위해 모집하거나 권유하는 행위, 또는 회원이나 엘리트 커스터머에게 어떤 방식으로든 영향을 주거나 유도하여 회사와의 관계가 변질되도록 하는 모든 행위;
- 다운라인 활동 보고서의 정보를 타인, 파트너, 협회, 기업 또는 기타 단체에 공개하는 행위;

회사의 요구에 따라 현재 또는 이전 회원은:

- 다운라인 활동 보고서의 원본과 모든 사본을 회사에 반환하거나 파기합니다;
- 다운라인 활동 보고서에서 파생된 모든 데이터베이스 또는 전자 정보 목록을 영구 삭제합니다;
- 다른 회원의 연락처 정보 또는 판매 활동과 관련하여 회원이 편집하거나 개발한 모든 데이터베이스 또는 정보 목록을 영구 삭제합니다.

본 정책 조항은 회원 계약이 해지된 이후에도 유효합니다.

3.20. 중복 후원

그룹을 바꿔서 후원하거나, 후원하려고 시도하는 행위는 모두 엄격히 금지됩니다. "중복 후원"이란 이미 포라이프에 등록된 엘리트 커스터머 또는 회원이거나 계약을 철회한 시점에 이전 최고 직급이 다이아몬드 엘리트 이하인 경우는 6개월, 프레지덴셜 이상인 경우는 12개월, 신규 회원의 경우는 비활동 기간 60일이 지나지 않은 개인을 다른 후원인 아래에 재등록시키는 것을 의미합니다. 배우자나 친척의 이름, 가명 등을 이용하여 이 정책을 우회하려는 시도는 금지되어 있습니다.

3.21. 오류 또는 문제

수당, 보너스, 다운라인 활동 보고서 또는 청구 등에 대해 오류나 문제가 있다고 생각할 경우, 회원은 문제라고 판단되는 날로부터 60일 이내에 회사에 알려야 합니다. 60일 이내에 회사에 보고되지 않은 오류, 누락, 문제 등에 대해 회사는 책임지지 않습니다.

3.22. 과다 재고 구매 금지

회원은 제품 또는 판매보조용품의 재고를 가지고 다닐 필요가 없습니다. 다만, 합리적인 수준의 제품 또는 판매보조용품을 갖고 있는 회원은 고객 주문에 좀 더 빠르게 응대할 수 있기 때문에 소매 판매를 하거나 마케팅 조직을 구축하는 것이 좀 더 용이할 수 있습니다. 각 회원은 적정 재고 수준에 대해 본인 자신이 결정을 내려야 합니다. 판매가 불가능할 정도의 과다 재고로 인해 짐을 지지 않게 하기 위해 "회원의 제품 및 판매보조용품 반품" 조항에 따라 회원 계약의 취소 또는 종료 시 그러한 상품을 회사에 반환할 수 있습니다.

회사는 수당, 보너스 혹은 라이프 리워드 플랜 승급 자격 달성을 위한 목적으로만 비합리적인 양의 제품을 구매하는 행위를 금하고 있습니다. 회원은 한달 내에 재판매 하거나 소비할 수 있는 양 이상의 재고를 구매하지 않아야 하며, 다른 회원에게 그와 같은 행위를 권장해서도 안됩니다.

3.23. 퍼블리시티권

회원은 회사의 광고 및 홍보자료에 본인의 이름, 사진, 비디오 및 오디오 기록, 개인 스토리, 추천서, 초상 등의 모든 개인 자료를 사용하도록 승인하고, 그러한 사용에 대한 모든 보상 청구를 포기합니다.

3.24. 정부의 승인 또는 보증

정부 기관이나 공무원은 직접 판매 또는 네트워크 마케팅 회사 프로그램 또는 제품을 승인하거나 보증하지 않습니다. 따라서, 회원은 포라이프, 라이프 리워드 플랜 또는 제품이 정부 기관에 의해 승인, 보증 또는 기타 제재를 받았다고 진술하거나 암시해서는 안됩니다.

3.25. 소득세

각각의 회원은 포라이프 회원으로서 발생한 모든 소득에 대한 세금을 납부할 책임이 있습니다.

3.26. 독립 회원으로서의 지위

회원은 독립 계약자이며, 프랜차이즈나 사업 기회의 구매자가 아닙니다. 회사와 회원과의 계약은 고용인/직원 관계, 대리점, 제휴, 조인트 벤처 형태의 계약이 아닙니다. 회원은 자신의 서비스 또는 세금 목적을 위해 직원으로 간주되지 않습니다. 모든 회원은 회사의 회원으로서 취득한 모든 보상에 대해 세금 납부의 의무를 갖습니다. 회원은 회사를 의무에 구속할 권한(명시적 또는 암묵적)을 갖지 않습니다. 각 회원은 회원 계약, 방침 및 절차, 그리고 적용법에 위배되지 않는 범위 내에서 자신의 목표, 시간 및 판매 방법을 세워야 합니다.

3.27. 국가 간 제품 판매

포라이프는 여러 정부 기관과 협력하여 전세계 많은 국가에 포라이프 제품을 등록했습니다. 제품 등록을 보호하고, 포라이프가 사업을 영위하는 각국의 수입 및 제품 등록 법규 준수를 위해 회사는 제품의 국제유통을 제한해야 합니다. 따라서 포라이프가 제품을 등록한 국가에서 회원이 포라이프 제품을 판매하고자 한다면 판매, 제공, 양도, 수입, 수출 또는 유통하고자 하는 제품은 해당 국가에 명확히 등록된 제품만 가능합니다. 재판매를 위해 다른 나라에서 제품을 수입하는 것은 금지됩니다.

회사는 단독 재량으로 특정 국가에 등록되지 않은 제품에 대해 재판매 불가를 조건으로 구매하도록 허용할 수 있습니다. 이러한 제품은 회원이 개인 사용 목적으로 구매할 수 있으며, 재판매는 금지됩니다.

3.28. 법률 및 법령 엄수

특정 재택 사업과 관련된 법률이 있는 도시가 있습니다. 대부분의 경우, 이러한 법령은 사업

의 특성상 회원에게 적용되지 않습니다. 그러나 회원은 적용법에 대해서는 반드시 그 규정을 준수해야 합니다. 공무원이 회원에게 적용되는 항목을 말해주면, 회원은 예의 바르고 협조적으로 대해야 하며, 즉시 규정 사본을 회사(4lifekorea@4life.com)에 전달해주시기 주시기 바랍니다. 많은 경우, 회원에게 적용되는 법령에 예외가 있습니다.

3.29. 법률 및 윤리 기준 준수

회원은 사업을 진행함에 있어서 모든 법률 관련 규정을 준수해야 합니다. 회원의 사업 운영과 관련하여 발생한 모든 위법 및 비윤리적 행위는 회사의 단독 재량에 따라 회사의 평판이나 영업권을 손상시킨다고 판단될 수 있으며, 이는 징계 조치의 근거가 됩니다.

3.30. 회원 당 1계정

회원은 하나의 계정에 대한 법적 소유권을 갖고 운영할 수 있습니다. 어떤 개인도 하나 이상의 계정을 갖는 회원이 될 수 없습니다. 법적 계약이 가능한 가족은 첫 번째로 등록한 가족의 직대 라인에 등록하여 별도의 계정을 가질 수 있습니다. 가족에는 배우자, 동거인 및 같은 주소에 거주하거나 사업을 하는 부양 자녀로 정의됩니다.

3.31. 가족 구성원 또는 관련 개인의 행동

회원의 가족이 계약 조항을 위반하는 어떤 행위에 가담하였을 경우, 그러한 행위는 회원에 의한 위반으로 간주되며, 회사는 계약서 상 명시된 회원에게 징계 조치를 취할 수 있습니다.

3.32. 재포장 및 상표 재부착 금지

회원은 포라이프 제품, 정보, 자료 및 프로그램을 어떤 방식으로도 재포장 하거나, 상표를 재부착하거나, 리필 또는 변경할 수 없습니다. 회사의 제품은 오직 원상태로만 판매되어야 합니다. 재포장이나 상표 재부착은 법률에 위배될 수 있으며, 따라서 심각한 법적 처벌을 받을 수 있습니다. 또한 상품의 재포장이나 상표 재부착의 결과로 상품을 사용한 사람이 상해를 입거나 재산이 손상될 경우, 민사상의 책임도 지게됨을 인지하시기 바랍니다.

3.33. 조직의 재구성

회원 탈퇴 시에는 회사에 재량에 따라 탈퇴 회원의 첫 번째 단계에 있는 모든 회원이 탈퇴한 회원으로 인해 공석이 된 위치로 이동하게 됩니다. 계약 해지된 계정은 모든 법적 위험이 소멸되었다고 판단될 때까지 조직의 해당 위치에 유지될 수 있습니다.

3.34. 생략 [Intentionally Omitted]

3.35. 이혼으로 인한 포라이프 사업 분리

부부가 공동사업자로 등록하여 포라이프 사업을 영위하다 이혼을 할 경우에는 사업의 분리 또는 분할이 업라인 및 다운라인 사업의 수입 및 이익에 부정적인 영향을 미치지 않도록 조치를 취해야 합니다. 분리의 양당사자가 다른 회원 및 회사에 최고의 이익을 제공하지 못할 경우, 회사는 양당사자의 의사와 관계없이 회원 계약을 해지하고 "조직의 재구성" 조항에 따라 전체 조직을 롤업 할 수 있습니다. 이혼이 진행되는 동안 양당사자는 다음 운영 방법 중 하나를 채택해야 합니다.

- 양당사자 중 한 명이 다른 한 명의 서면 합의 하에 사업을 운영할 수 있으며, 이에 따라 포기한 배우자는 회사가 다른 배우자와 직접 거래하는 것을 승인합니다; 또는
- 양당사자가 공동으로 사업을 계속 영위할 수 있으며, 이에 따라 회사가 지불하는 모든 보상은 양당사자가 합의한 공동명의의 이름으로 지급됩니다.

양당사자가 위의 운영 방법 중 어느 것도 선택하지 않는 경우, 회사는 이혼 절차 전과 동일한 개인에게 계속 수당을 지급합니다.

어떤 경우에도 마케팅 조직은 분리되지 않습니다. 마찬가지로 회사가 승인한 경우에만 회사가 이혼한 배우자 간의 수당 및 보너스를 분할합니다. 회사는 하나의 회원 계약만 인정합니다. 이혼 절차 후 6개월 이내에 수당 및 보너스의 처분 및 사업 소유권에 관한 분쟁이 해결되지 않는 경우, 회원 계약은 양당사자의 의사와 관계없이 해지될 수 있습니다. 양당사자 중 한 명이 포라이프 사업에 대한 모든 권리를 완전히 포기한 경우, 자신의 후원인을 선택하여 바로 재등록하여 활동할 수 있습니다.

포기하는 당사자는 이전 조직의 회원 또는 엘리트 커스터머에 대한 권리가 없습니다. 그들은 다른 신규 회원과 마찬가지로 새롭게 사업을 개발해야 합니다.

3.36. 후원활동

정상적으로 활동 중인 모든 회원에게는 다른 사람에게 포라이프 사업을 추천하고 후원할 권리가 있습니다. 잠재 회원이나 엘리트 커스터머에게는 본인의 후원인을 선택할 최종적인 권리가 있습니다. 두 회원이 동일한 회원이나 엘리트 커스터머의 후원인이라고 주장할 경우, 회사는 먼저 회사에 접수된 등록을 기준으로 삼습니다.

3.37. 회원 사망으로 인한 양도

회원이 사망하면 사업권은 상속인에게 양도될 수 있습니다. 양도의 적법성 확인을 위해 유효한 법적 문서를 회사에 제출해야 합니다. 따라서 회원은 유언 및 기타 유언 절차를 준비하는데 도움을 받기 위해 변호사의 자문을 구해야 합니다. 포라이프 사업이 유언 및 기타 유언 절차에 의해 양도될 때마다 집행자는 유언장 또는 집행자의 권한을 입증하는 기타 법원 승인 문서와 사업 처분에 대한 서면 지침을 회사에 제출해야 합니다. 수혜자가 사망한 회원의 조직에서 발생하는 모든 보너스와 수당을 받고, 사업을 운영하기 위해서는 먼저 다음을 수행해야 합니다.

- 등록계약서와 기타 요청 서류를 작성하여 제출합니다. 모든 수당의 지불은 등록계약서에 명시된 개인에게 지급됩니다;
- 사망증명서 원본과 유언장 또는 포라이프 사업에 대한 승계인의 권리를 입증하는 기타 문서의 공증 사본을 제출합니다; 그리고
- 계약 조건 및 조항을 준수합니다.

회사는 승계 회원의 인정 직급을 결정할 권리를 갖습니다.

3.38. 회원의 법적 무능력에 따른 양도

회원의 무능력으로 인한 포라이프 사업의 양도를 요청하려면, 수탁자는 다음을 회사에 제출해야 합니다: (1) 해당 개인을 무능력 회원의 사업에 대한 수탁자로 지정하는 법원 명령 사본; (2) 수탁자의 서면 지침; (3) 수탁자가 체결한 회원 계약. 수탁자는 또한 다음을 수행해야 합니다:

- 계약 조건 및 조항에 따라 사업을 운영합니다;
- 무능력 회원의 직급에 해당하는 모든 조건을 충족해야 해당 직급의 수당을 받을 수 있습니다. 수탁자가 해당 직급을 달성하지 못할 경우, 각 보너스 기간 동안 실제 달성한 직급에 해당하는 수당을 받게 됩니다.

회사는 수탁 회원의 인정 직급을 결정할 권리를 갖습니다.

4. 회원의 의무

4.1. 포라이프 사업 모델의 이해

포라이프는 직접 판매 회사입니다. 포라이프 제품은 회원이 소비자에게 제품을 설명하고 안내하는 방식의 일대일 대인 거래로 판매됩니다. 포라이프 사업을 구축하기로 한 회원의 역할은 직접 판매 모델을 이용하여 포라이프 제품을 소비자에게 판매하고 회원을 모집하는 것입니다.

4.2. 주소 또는 전화번호 변경

제품, 지원 자료 및 수당을 적시에 전달하기위해 회사에 등록된 기록을 최신 상태로 유지하는 것은 매우 중요합니다. 이사를 준비하는 회원은 새주소와 전화번호를 회사에 고지해야 합니다. 정확한 배송 및 정보 전달을 위해 모든 변경은 2주 전에 회사에 전달되어야 합니다.

4.3. 지속적인 개발과 교육

다른 회원을 추천하거나 등록시킨 회원은 다운라인 회원이 포라이프 사업을 올바로 운영하도록 성실하게 감독 기능을 수행해 주어야 합니다. 회원은 다운라인 조직과 지속적으로 연락하고, 대화를 나누며, 그들을 관리 감독해주어야 합니다. 그러한 연락과 감독의 예로는 소식지, 서신 교환, 개인적인 만남, 전화 연락, 음성 메일, 이메일, 다운라인 회원과 회사 모임에 동참하기, 교육 참여, 기타 행사 참여 등이 해당되며, 이에 국한되지 않습니다. 업라인 회원은 또한 제품 지식, 효과적인 판매 기술, 라이프 리워드 플랜 및 방침 및 절차 준수 등에 대해 신규 회원을 동기부여하고 교육해야 합니다. 다운라인 회원이 방침 및 절차를 위반한 것을 발견한 회원은 즉시 이를 문서로 작성하여 회사에 제출해야 합니다.

4.4. 교육 책임의 확대

회원은 여러 리더십 단계를 통해 발전함에 따라 판매 기술, 제품 지식, 포라이프 제품 및 라이프 리워드 플랜에 대해 더 많은 경험과 이해를 하게 됩니다. 이들은 조직 내의 경험이 적은 회원들과 이러한 지식을 공유해야 할 의무를 갖습니다.

4.5. 지속적인 판매 의무

성취 수준과 무관하게 회원들은 개인적으로 신규 엘리트 커스터머를 유치하고 기존 엘리트

커스터머에게 서비스함으로써 지속적으로 판매를 증진해야 할 의무를 갖습니다.

4.6. 비난행위 금지

회사는 회원에게 최고의 상품과 보상 플랜 및 서비스를 제공하고자 합니다. 이에 회사는 건설적인 비판과 비평을 중요하게 생각합니다. 그러한 모든 의견은 서면으로 작성하여 회사(4lifekorea@4life.com)에 제출해 주시기 바랍니다. 회사는 건설적인 의견을 환영하지만, 회사, 제품 또는 보상 플랜에 대한 부정적인 의견이나 언급은 다른 회원의 사기를 꺾는 것 외에 아무런 도움이 되지 않습니다. 이러한 이유로, 또한 다운라인 회원에게 모범을 보이기 위해 회원은 회사, 다른 회원, 제품, 라이프 리워드 플랜 또는 회사의 임직원을 폄하하고, 욕하거나 그에 대해 부정적인 언급을 해서는 안됩니다.

4.7. 등록 신청인에게 문서 제공

후원 회원은 신규 회원이 등록계약서에 서명하기 전에 최신판의 본 방침 및 절차와 라이프 리워드 플랜을 제공해야 합니다. 이러한 내용은 회사 웹사이트에서 확인할 수 있습니다.

4.8. 방침 및 절차 위반 보고

다른 회원이 방침 및 절차를 위반한 것을 발견한 회원은 이를 문서로 작성하여 회사에 서면 또는 이메일(4lifekorea@4life.com)로 제출해야 합니다. 여기에는 날짜, 발생 회수, 개입된 사람과 같은 세부 사항 및 근거 자료가 포함되어야 합니다.

5. 판매조건

5.1. 제품 판매

라이프 리워드 플랜은 소비자와 엘리트 커스터머에게 포라이프 제품을 판매하는 것을 기반으로 하고 있습니다. 회원이 보너스 및 수당, 더 높은 수준의 성취를 위해 승급하기 위해서는 회원으로서의 책임에 더하여 라이프 리워드 플랜에 명시된 대로 조건을 충족해야 합니다.

5.2. 가격 및 지역 제한

포라이프 제품 판매에 있어 지역을 독점하는 것은 인정되지 않으며, 프랜차이즈 수수료가 요구되지 않습니다. 개인 간 거래 및 마이숍에서 포라이프 제품을 회원 가격 이상으로 판매할 것을 권장합니다. 그러나, 마이숍과 연결되지 않은 외부 웹사이트에서 포라이프 제품을 판매할 경우에는 마이숍 웹사이트에 직접 연결되지 않는 한 권장소비자가격으로 판매해야 합니다. 그리고, 외부 웹사이트 운영 신청서를 회사(4lifekorea@4life.com)에 반드시 제출해야 하며, 승인을 받아야 합니다. 회원은 외부 웹사이트에서 2개 이상의 제품으로 구성된 제품 패키지를 판매할 수 없습니다.

이 정책에 반하여 온라인 경매 웹사이트(예: 이베이, 옥션), 온라인 소매 웹사이트 및 전자상거래 웹사이트(예: 아마존, 쿠팡 등)에서 포라이프 회원이 아닌 제3자가 포라이프 제품을 판매하도록 지원 또는 고의적으로 허용하는 것은 금지됩니다. 회원에게는 마이숍을 통한 제품 판매가 권장되며, 마이숍의 판매 가격은 포라이프의 회원 가격으로 자동 책정됩니다.

5.3. 소매영수증

회원이 자신의 재고 또는 외부 웹사이트에서 포라이프 제품을 판매할 경우, 회원은 소매 고객에게 판매 시점에 소매판매 영수증 사본을 제공해야 하며, 소매판매 영수증에 기재된 거래를 취소할 수 있는 고객의 권리를 설명해야 합니다. 회원은 소매판매 영수증을 2년간 보존해야 하며, 회사에서 요청할 경우 이를 제공해야 합니다. 회사에서 직접 구매한 회원의 고객의 구매 기록은 회사에서 관리합니다.

6. 보너스 및 수당

6.1. 보너스 및 수당 자격 요건

회원은 보너스와 수당을 받기 위해 계약을 준수해야 하고, 현재 활동 중이어야 합니다. 계약 사항을 준수하는 한, 회사는 라이프 리워드 플랜에 따라 회원에게 수당을 지급합니다.

6.2. 반품으로 인한 보너스 및 수당의 조정

회원은 제품 판매에 따라 보너스와 수당을 받습니다. 제품이 반품되어 환불이 진행될 경우 해당 제품과 관련된 보너스 및 수당이 반품 발생 월의 수당에 적용되어 공제되거나 향후 회사가 지불해야 하는 수당, 보너스 또는 기타 금액에서 공제됩니다. 반품 제품으로 받은 수당 및 보너스 금액에 대한 모든 공제가 완료되기까지 수당 지급 시 공제가 지속됩니다.

6.3. 휴면 수당 및 크레딧

계약이 해지된 회원에 대한 휴면 수당 및 크레딧과 관련하여 회사는 회사에 유리한 거래수수료를 포함하는 귀속 법령을 준수합니다.

7. 제품 보증, 교환 및 반품

7.1. 제품 보증

포라이프 회원으로부터 제품을 구입한 소매 고객 또는 엘리트 커스터머가 제품을 구입한 날로부터 14일 이내에 제품의 교환 및 환불을 요청하는 경우 100% 교환 및 환불 보장 제도(배송비 본인 부담)를 실시하고 있습니다. 단, 소매 고객이 회원으로부터 제품을 구매한 후 교환 및 환불을 원하는 경우 제품을 직접 공급한 회원을 통해 환불 및 교환을 신청해야 합니다. 제품을 공급한 회원은 소매 고객이 교환 및 환불을 요청한 제품을 직접 회사로 반환해야 합니다.

7.2. 제품의 교환

고객으로부터 제품이 반품된 경우, 회원은 회사를 통해 이를 교환할 수 있습니다. 이때 발생되는 배송비는 회원이 지불해야 합니다.

7.3. 회원의 제품 및 판매 보조용품 반품

회원은 자신이 원하는 경우 언제라도 구매를 철회할 수 있습니다. 재화 구매에 관한 계약은

그 계약을 체결한 날부터 3개월 이내에 서면 혹은 전자 문서를 이용하여 청약철회가 가능합니다. 회원이 이러한 권리를 행사하여 환불하는 경우 회사로 반품한 제품이 합리적으로 판단되어 손상되지 아니하고 개봉되지 않았으며 변질되지 않았다는 조건하에 일정액의 수수료 및 경비를 공제한 금액을 받게 됩니다. 공제되는 수수료 및 경비는 다음과 같이 결정됩니다. 제품이 배달된 날로부터 1개월 이내에 반품되는 경우, 공제되는 금액은 없습니다. 제품이 1개월 초과 2개월 이내에 반품되는 경우 제품가의 5%가 공제됩니다. 제품이 2개월 초과 3개월 이내에 반품되는 경우 제품가의 7%가 공제됩니다. 제품이 3개월을 초과하여 반품되는 경우에는 반품이 불가합니다. 제품 반품에 관련된 보너스를 정확히 회수하기 위하여 반드시 명세표 및 수령증이 있어야 하며 반품을 요구할 시 회사에 제출해야 합니다. 환불된 제품에 관한 모든 보너스는 회원 본인 및 업라인에서 차감됩니다.
모든 반품은 본사 회사를 통해 접수 후 안내에 따라 절차를 진행해야 합니다.

7.4. 소매고객 환불정책

제품을 소매로 판매하는 경우 금액에 상관없이 소매 영수증 및 주문서 양식 2부를 빠짐없이 기입하고 서명해야 합니다. 회원은 완전히 기입된 소매 영수증 사본을 소매 고객에게 제공하고 그 원본은 최소 2년 이상 보관해야 합니다. 소매 고객은 소매 영수증을 수령한 날로부터 14일 이내에 또는 소매 영수증을 수령한 때보다 제품을 늦게 받은 경우는 제품이 인도된 날로부터 14일 이내에 자신의 주문이나 구매 청약을 철회할 수 있습니다.

8. 분쟁 해결 및 징계 절차

8.1. 징계

회원의 계약 및 방침 위반, 혹은 모든 불법, 사기, 기만 또는 비윤리적 사업 행위에 대해 회사의 재량으로 다음의 조치를 취할 수 있습니다:

- 경고 또는 시정 요구 문서 발송
- 즉각적인 시정 조치 요구
- 마이숍 권한 상실을 포함하되 이에 국한되지 않는 권한 상실
- 하나 이상의 보너스 및 수당 상실
- 계약 위반으로 추정되는 행위에 대한 조사 기간 중의 보너스 및 수당의 전부 또는 일부 보류, 회원의 사업이 징계 이유로 해지된 경우 조사 기간 동안 보류된 어떠한 수당도 회수 불가
- 포라이프 공식 자료 및 이벤트, 특별 보상 및 인센티브 여행을 포함하되 이에 국한되지 않는 인정 항목에 대한 상실
- 하나 이상의 보너스 기간 동안의 회원 계약의 정지
- 회원 계약의 해지
- 회원의 방침 위반 또는 계약 불이행으로 직접적 또는 간접적으로 발생된 상해에 대하여 회사가 공정한 해결책을 찾을 수 있거나 실질적으로 이행 가능하다고 간주하는 조치나 계약 항목 내에서 명확하게 규정한 기타 조치

적절하다고 판단되는 경우, 회사는 금전적 또는 공평한 구제를 위해 법적 소송을 제기할 수 있습니다.

8.2. 고충 및 불만

포라이프 사업과 관련하여 다른 회원의 관행이나 행위에 고충 및 불만이 있을 경우 회원은 이를 회사에 우편 또는 이메일(4lifekorea@4life.com)로 제출해야 합니다.

8.3. 제재에 대한 이의 제기

제재가 내려진 후 (조사로 인한 정지의 경우를 제외하고) 제재를 받은 회원은 이에 대해 이의를 제기할 수 있습니다. 회원은 회사의 제재 통보일로부터 15일 이내에 회사에 서면으로 이의를 제기해야 합니다. 15일 이내에 회사에 이의가 접수되지 않으면 그 제재는 최종 확정됩니다. 회원은 회사의 초기 결정이 잘못되었다고 생각하는 이유를 자세히 설명하는 문서와 함께 모든 증빙 서류를 제출해야 합니다. 회원이 적시에 제재에 대한 이의를 제기할 경우 회사는 취소를 검토하고, 기타 적절한 조치를 고려하여 그 결정을 회원에게 서면으로 통보할 것입니다.

8.4. 분쟁 해결

회원과 회원 간에 일어나는 기타 분쟁의 해결, 중재 또는 조정의 장소는 회사의 본점 관할 법원 소재지가 될 것입니다.

8.5. 준거법

회원과 회사 사이에 일어나는 모든 분쟁의 조정, 중재, 또는 기타 해결 장소는 회사의 본점 관할 법원 소재지가 될 것입니다.

9. 제품의 주문

9.1. 포라이프 제품 구매

각 회원은 회사로부터 직접 제품을 구매해야 합니다. 다른 회원이나 기타 다른 곳에서 제품을 구매하는 경우, 해당 구매에 해당하는 라이프 포인트가 발생되지 않습니다.

9.2. 주문 정책

유효하지 않거나 부정확한 결제 또는 기타 문제가 있는 주문에 대해 회사는 회원에게 연락을 시도합니다. 영업일 기준 5일 동안 연락이 되지 않으면 해당 주문은 취소됩니다.

9.3. 배송 정책

포라이프는 일반적으로 주문 접수일로부터 영업일 기준 1일 이내에 배송을 시작합니다. 포라이프는 현재 재고가 있는 모든 주문의 제품을 신속히 전달해 드립니다.

9.4. 주문 확인

회원이나 제품 수령인은 수령한 제품이 주문한 제품 송장 목록과 일치하는지 또는 결함은 없는지 확인해야 합니다. 배송 후 30일 이내에 오류나 제품 결함을 통보하지 않을 경우,

이를 정정할 회원의 권리는 사라집니다.

9.5. 대금 및 택배비 지급
개인 소매 판매 고객에게 판매한 제품의 대금은 제품 배송 시에만 지급받아야 합니다. 회원은 향후 배송에 대비하여 예치금을 받을 수 없습니다.

9.6. 생략 [Intentionally Omitted]

9.7. 제3자의 신용카드 이용 금지
회원은 엘리트 커스터머를 등록시키거나 제품 구매를 위해 다른 사람의 신용카드를 임의로 사용해서는 안됩니다. 마찬가지로, 회원은 등록 또는 제품 구매를 위해 다른 회원이나 소매 고객 또는 엘리트 커스터머가 본인의 신용카드를 사용하도록 허용해서는 안됩니다.

9.8. 납세의 의무
회원은 관련 법률을 습득하고 이를 준수하며, 제품의 구매 및 판매에 대하여 적용되는 부가가치세의 정당한 징수 및 지급을 포함하여 국가와 지방자치 단체의 모든 법률과 기타 명령 및 규정에 따라 요구되는 모든 세금을 납부하는 책임을 지기로 합의한 독립 계약자입니다.

10. 활동 중지 및 계약 해지

10.1. 계약 해지 및 탈퇴의 영향
회원이 활동을 계속하고 회원 계약과 본 방침을 준수하는 한, 회사는 라이프 리워드 플랜에 따라 회원에게 수당을 지급합니다.

회원의 보너스와 수당은 회원의 제품 판매 노력 및 이와 연관된 모든 활동(조직 구축을 포함하되 이에 국한되지 않음)을 고려한 것입니다. 회원이 계약을 계속하지 않거나 회원 활동의 중단으로 계약이 무효화되거나 자발적 혹은 강제 탈퇴나 회원 등록의 취소(총칭하여 "계약 해지"라 함)가 될 경우, 해당 회원은 기존의 다운라인 조직에 대한 권리, 소유권, 청구 또는 이권이나 그로부터 발생되는 판매에 따른 수당 및 보너스에 대한 어떠한 권리나 권한도 가질 수 없습니다. 회원은 자신의 다운라인 조직에 대해 재산권을 포함하되 이에 국한되지 않는 모든 권리를 포기합니다. 계약 해지 후 포라이프 회원으로 자칭해서는 안되며, 포라이프 제품을 판매할 권리가 없습니다. 회원 계약 해지시에는 해지되기 이전에 자격을 갖춘 마지막 보너스 기간에 대해서만 수당과 커미션이 발생됩니다. (강제 계약 해지 시의 조사 기간 동안에 보류된 금액은 제외됩니다.)

10.2. 활동 중단으로 인한 계약 해지
회원이 보너스 기간 동안 라이프 리워드 플랜에 명시된 최소 실적(LP)에 미달한 경우 본인의 조직으로부터 발생된 매출에 대한 해당 기간의 수당은 발생되지 않습니다. 최고 직급이 다이아몬드 엘리트 이하인 경우는 6개월, 프레지덴셜 이상인 경우는 12개월, 신규 회원의 경우는 60일간 최소 실적 미달로 비활동 상태가 될 경우, 회사와 회원 간의 모든 계약이 자동으로 해지됩니다. 별도의 계약 해지 확인 문서는 제공되지 않습니다.

포라이프 리서치 코리아 방침 및 절차

10.3. 강제 계약 해지
회원이 회사의 단독 재량으로 반영할 수 있는 모든 수정사항을 포함하여 계약 조건을 위반할 경우 회사는 재량에 따라 회원에 대한 징계 조치를 취할 수 있습니다. 그러한 징계 조치에는 강제 계약 해지가 포함되며, 이에 국한되지 않습니다. 계약의 해지는 우편, 팩스, 속달용 증명, 이메일을 통해 전달되며, 문서에 표기된 날로부터 유효합니다. 회사는 각 사건에 따라 수당을 보류 또는 영구적으로 보유하거나 조직의 재구성을 중지할 권리를 갖습니다.

10.4. 자발적 계약 해지
회원은 본인이 원하는 경우 언제든지 회사와의 계약을 해지하고 탈퇴할 권리가 있습니다. 탈퇴 서류는 서면으로 제출해야 하며, 회원의 서명, 이름, 주소, 회원번호가 포함되어야 합니다. 재등록을 원할 경우에는 본 방침 3.12 항을 확인하시기 바랍니다.



회원 행동 규칙 및 윤리 강령

1. 품위의 유지
포라이프 리서치 코리아의 회원으로서, 우리는 회사를 대표한다는 사명감을 토대로 언제나 성실, 책임감을 바탕으로 타의 모범을 보이며 사업에 임하겠습니다.

2. 방침 및 절차와 관련 법규의 준수
포라이프 리서치 코리아의 회원으로서, 우리는 본 행동 규칙 및 윤리 강령을 비롯하여 방문판매 등에 관한 법률 등 국가가 제시한 법령과 기타 규정을 준수하겠습니다.

3. 회원 간의 예절
포라이프 리서치 코리아의 회원으로서, 우리는 파트너를 존중하며, 공동체 의식을 바탕으로 서로 화합하며, 회원 간의 불신과 오해가 없도록 내가 먼저 예의를 갖추겠습니다.

4. 윤리적인 사업 활동
포라이프 리서치 코리아의 회원으로서, 건강하고 행복한 사업 문화를 위하여 회원 상호 간에 비방, 허위사실 유포, 인신공격, 사생활 폭로, 성적 수치심을 유발하는 일체의 행동 등을 하지 않겠습니다. 또한, 타인 카드의 임의 도용이나 회원 간의 금전거래로 물의를 일으키는 등 비윤리적인 모든 행위에 대해 회사는 회원 계정 탈퇴 등의 매우 엄중한 제재를 가할 수 있으며, 이를 감수할 것입니다.

5. 건전한 사업 활동
포라이프 리서치 코리아의 회원으로서, 포라이프 사업을 하고 있는 사업자에게 의도적으로 타사 네트워크 마케팅을 소개하거나 유인하는 행위는 물론 특정 그룹 리더를 비방/비하하고 포라이프 내의 타 그룹 회원을 본인 그룹으로 유도하는 행위를 하지 않습니다. 특히, 브론즈 이상의 직급인 회원이 이러한 행위에 가담하거나 또는 방관하였을 시 회사로부터 회원 계정 중지 이상의 제재를 받을 수 있으며, 스스로 이러한 문제가 생기지 않도록 최선의 노력을 다할 것입니다.

6. 개발과 교육의 의무
포라이프 리서치 코리아의 회원으로서, 우리는 전문적이고 정확한 전달을 위하여 끊임없는 개발과 교육의 의무를 다해 지속적인 사업 성장을 실천하겠습니다.

7. 고객 만족을 위한 최선의 노력
포라이프 리서치 코리아의 회원으로서, 우리는 고객 만족을 위해 최선의 노력을 다하겠습니다. 항상 고객의 목소리에 귀를 기울이며, 불만 및 교환/환불 요청에 대해서 포라이프의 방침 및 절차에 따라 신속하게 대응하겠습니다.

8. 광고 및 홍보에 대한 책임
포라이프 리서치 코리아의 회원으로서, 우리는 회사에서 공식적으로 제시한 자료만을 토대로 윤리적이고 정직하게 포라이프의 제품과 사업의 기회를 소개하겠습니다.

9. 위반 사항에 대한 책임
포라이프 리서치 코리아의 회원으로서, 우리는 책임감 있는 태도로 회사의 방침 및 절차 준수에 지속적인 노력을 기울이며, 만약 이를 포함하여 회사에서 제정한 각종 규정들을 위반하였을 시에는 회사 측에 의한 손해배상, 제품 구입 제한, 회원 활동 중단, 후원수당 지급 중단, 회원 자격 해지 등을 포함한 어떠한 제재 조치도 감수하겠습니다.

10. 공정한 사업환경 조성
포라이프 리서치 코리아는 회사와 회원을 보호하고, 건강하고 공정한 사업환경 조성을 위해 방침 및 절차를 엄중히 관리 감독할 것이며, 이를 위하여 위반 사항 발견 시 엄정한 제재 조치를 가할 것입니다.

다단계 판매에 관한 해설자료 고시

제 정 2002. 9. 26. 공정거래위원회고시 제2002-10호
폐지제정 2009. 8. 21. 공정거래위원회고시 제2009-20호
폐지제정 2012. 8. 20. 공정거래위원회고시 제2012-35호
일부개정 2012. 12. 27. 공정거래위원회고시 제2012-67호
일부개정 2015. 10. 23. 공정거래위원회고시 제2015-15호

방문판매등에관한법률시행규칙 제18조(다단계판매원 수첩)법 제1호의 규정에 의하여 공정거래위원회에서 정하는 다단계판매에 관한 해설자료의 규격과 내용을 다음과 같이 고시합니다. (2015년 10월 23일 시행, 공정거래위원회)

제1조(해설자료의 규격)
다단계판매에 관한 해설자료의 규격 및 글자의 크기는 소비자 또는 다단계판매원이 알기 쉽도록 적정하게 표시하여야 한다.

제2조(해설자료의 내용)
❶ 다단계판매에 관한 해설자료의 표지에는 다단계판매업자명 및 방문판매등에관한법률시행규칙 제18조제1호의 규정에 의하여 공정거래위원회에서 정하는 다단계판매에 관한 해설자료라는 뜻이 표시되어야 한다.
❷ 다단계판매에 관한 해설자료의 내용은 다음과 같다.

다단계 판매란?
- 다단계판매란 제조업자 → 도매업자 → 소매업자 → 소비자와 같은 일반적인 유통경로가 아니라 다단계판매업자의 상품을 판매하는 판매원이 특정인을 하위판매원으로 모집하는 과정이 3단계 이상 단계적으로 이루어지는 판매조직을 통해 상품을 판매하는 방식입니다.
- 다단계판매는 판매원 가입이 단계적으로 확산되며 직접적인 대인판매·연고판매에 의존하여 소비자에게 피해를 주는 경우도 있습니다.
- 사회적 물의를 빚었던 피라미드판매는 상품가격을 품질에 비해 고가로 책정하고 판매원이 되고자 하는 자에게 부당하게 금품을 요구하며, 판매원에게 상품구매나 하위판매원 모집을 강요하는 등 판매원의 수입이 주로 하위판매원 모집 자체에서 발생토록 함으로써 사행성을 갖는 폐해가 있었습니다.
- 정부는 다단계판매가 사행성과 소비자피해를 야기하지 않도록 방문판매등에관한법률을 시행하고 있으며 동법을 위반하는 경우 그에 상응한 처벌을 받을 수 있습니다.

다단계 판매원이 되라는 권유를 받았을 때
어떤 다단계판매조직에 다단계판매원으로 가입하라는 권유를 받았을 때에는 먼저 다음사항을 확인하시기 바랍니다.

❶ 판매원으로 가입하기 이전에 자신이 가입하려는 회사가 방문판매등에관한법률에 의해 공정거래위원회 또는 시·도(해당과)·사업자단체·소비자단체 등에 문의하시기 바랍니다.

❷ 다단계 판매원이 되고자 할 때에는 우선 그 회사의 취급상품을 면밀히 검토하여 판매원으로서 활동하기에 적합한지를 확인해 보시기 바랍니다. 다단계판매는 원래 점포도 없고 광고도 하지 않으므로 취급상품의 품질 및 가격이 충분한 경쟁력을 가져야 합니다.

❸ 다단계 판매원으로 가입하려 할 때에는 후원수당의 지급기준과 다단계판매원에게 지급되는 후원수당의 평균 및 그 분포를 확인한 후 예상되는 소득기회를 고려하여 가입하시기 바랍니다.

❹ 다단계 판매원은 탈퇴의사를 표시한 후 언제든지 다단계판매조직에서 탈퇴할 수 있으며, 이 경우 다단계판매업자는 탈퇴에 대하여 어떠한 조건도 부과할 수 없습니다.

다단계판매업자로부터 재화등을 구매 또는 소비자에게 판매할 때

❶ 다단계판매업자는 소비자피해보상보험에 의무적으로 가입하도록 되어 있습니다. 다단계판매업자로부터 재화 또는 용역(이하 "재화등"이라 한다)을 구입할 경우에는 소비자피해보상보험이 체결되었는지를 반드시 확인하고 그 증서를 수령하시기 바랍니다. 청약철회 또는 계약해제(이하 "청약철회등"이라 한다)를 하고 반품을 하였음에도 다단계판매업자가 재화등의 대금을 환급하지 않을 경우 또는 재화등을 공급하지 않을 경우에 보험회사로부터 보험약관이 정하는 바에 따라 재화등의 대금의 일부 또는 전부를 보상받을 수 있습니다.

❷ 다단계판매원은 구입 일로부터 3개월이 경과하지 않은 경우에는 다단계판매업자에 청약철회등을 하고 재화등의 대금을 환급 받을 수 있습니다. 환급금액은 아래와 같습니다.

- 공급일로부터 1개월 이내에 청약철회등을 한 경우에는 대금 전액
- 공급일로부터 1개월 경과후 2개월이내에 청약철회등을 한 경우에는 대금의 5퍼센트를 공제한 금액이상으로서 약정한 금액
- 공급일로부터 2개월 경과후 3개월이내에 청약철회등을 한 경우에는 대금의 7퍼센트를 공제한 금액으로서 약정한 금액

❸ 다단계판매업자에게 청약철회등을 하고 상품을 환불하면 3영업일 이내에 상품대금을 환불 받을 수 있습니다. 다단계판매업자가 3영업일 이내에 환급하지 않을 경우에는 지연이자를 가산한 금액을 환급받을 수 있습니다.

❹ 한편, 다단계판매원이 소비자에게 물건을 판매한 때에는 계약을 체결한 날(다음 각 호의 경우에는 당해 각 호에서 각각 정한 날을 말한다)로부터 14일 이내에 소비자가 청약철회등을 할 경우 판매대금을 환불하여야 합니다.

가. 계약을 체결한 때보다 상품의 인도 또는 용역의 제공이 늦게 이루어진 때에는 상품을 인도받거나 용역을 제공받은 날

나. 계약서를 받지 아니하거나 다단계판매업자의 주소 등이 적혀 있지 아니한 계약서를 받은 경우 또는 다단계 판매업자의 주소 변경 등의 사유로 계약서를 받은 날로부터 14일 이내에 청약철회를 할 수 없는 경우에는 다단계판매업자의 주소를 안 날 또는 알 수 있었던 날

다. 계약서에 청약철회 등에 관한 사항이 적혀 있지 아니한 경우에는 청약철회 등을 할 수 있음을 안 날 또는 알 수 있었던 날

라. 다단계 판매업자가 청약철회 등을 방해한 경우에는 그 방해 행위가 종료한 날

불법적 다단계 판매조직이란?

다음 기업은 불법적 다단계 판매조직에 해당됩니다. 만약 자신이 알고 있는 어떤 다단계 판매조직이 다음에 해당된다면 즉시 시·도, 공정거래위원회, 경찰관서, 사업자단체, 소비자단체 등에 신고하여 주시기 바랍니다.

❶ 다단계 판매업 등록증 및 등록번호가 없거나 불명확하다.

❷ 후원수당 산정 . 지급기준 등에 관한 자료를 공개하지 않는다.

❸ 다단계 판매원 등록증, 다단계 판매원 수첩 등을 교부하지 않거나 부실한 것을 교부한다.

❹ 판매 가격이 160만원(부가가치세 포함)을 초과하는 고가상품을 판매한다.

❺ 제품의 반품 및 환불 규정이 명확하지 않거나 사실상 지켜지지 않는다.

❻ 후원수당 비율이 지나치게 높다.(판매원에 대한 재화 등의 공급가격의 35%를 초과한다.)

❼ 폭력, 강압 기타 반강제적, 위협적인 수단으로 가입을 유도한다.

❽ 가입비 명목으로 1만원 이상을 요구하거나 또는 판매원 가입 조건으로 5만원 이상의 물건을 구입하게 한다.

❾ 판매원에게 3만원 이상의 판매보조 물품을 구매하도록 의무를 부과한다.

❿ 가입 시 고지한 후원수당의 지급기준과는 달리 별도의 판매할당 금액을 충족하여야 판매원 자격을 유지하고 후원수당을 지급받을 수 있다.

⓫ 사람을 가입시키는 행위만으로도 수입이 발생된다.

⓬ 사업장의 주소, 전화번호 등을 고의로 자주 변경한다.

⓭ 유사 상품에 비하여 현저히 고가로 상품 가격을 정하여 거래하거나 사실상 금전만을 거래한다.

⓮ 판매원 또는 판매원이 되려는 사람에게 본인의 의사에 반하여 교육·합숙을 강요한다.

⓯ 판매원을 모집하기 위한 것이라는 목적을 명확하게 밝히지 아니하고 취업·부업알선, 설명회, 교육회 등을 거짓 명목으로 내세워 유인한다.

제3조(재검토기한)

공정거래위원회는 「훈령·예규 등의 발령 및 관리에 관한 규정」에 따라 이 고시에 대하여 2016년 1월 1일을 기준으로 매 3년이 되는 시점(매 3년째의 12월 31일까지를 말한다)마다 그 타당성을 검토하여 개선 등의 조치를 하여야 한다.

다단계 판매원이 지켜야 할 사항

다단계 판매원은 본 수첩에 게재된 내용을 포함한 '방문판매등에 관한 법률', '동법 시행령', '동법 시행규칙' 중 다단계 판매원과 관련된 모든 조항을 준수해야 합니다.

1) 재화 등의 판매에 관한 계약의 체결을 강요하거나 청약철회 등 또는 계약 해지를 방해할 목적으로 상대방을 위협하는 행위
2) 거짓 또는 과장된 사실을 알리거나 기만적 방법을 사용하여 상대방과의 거래를 유도하거나 청약철회 등 또는 계약 해지를 방해하는 행위 또는 재화 등의 가격·품질 등에 대하여 거짓 사실을 알리거나 실제보다도 현저히 우량하거나 유리한 것으로 오인시킬 수 있는 행위
3) 청약철회등이나 계약 해지를 방해할 목적으로 주소·전화번호 등을 변경하는 행위
4) 분쟁이나 불만 처리에 필요한 인력 또는 설비가 부족한 상태를 상당 기간 방치하여 상대방에게 피해를 주는 행위
5) 상대방의 청약이 없는데도 일방적으로 재화 등을 공급하고 재화 등의 대금을 청구하는 등 상대방에게 재화 등을 강제로 판매하거나 하위 판매원에게 재화 등을 판매하는 행위
6) 소비자가 재화를 구매하거나 용역을 제공받을 의사가 없음을 밝혔는데도 전화, 팩스, 컴퓨터통신 등을 통하여 재화를 구매하거나 용역을 제공받도록 강요하는 행위
7) 다단계판매업자에게 고용되지 아니한 다단계판매원을 다단계판매업자에게 고용된 사람으로 오인하게 하거나 다단계판매원으로 등록하지 아니한 사람을 다단계판매원으로 활동하게 하는 행위
8) 방문판매 등에 관한 법률 제37조에 따른 소비자 피해 보상 보험계약 등을 체결하지 아니하고 영업하는 행위
9) 상대방에게 판매하는 개별 재화 등의 가격을 대통령령으로 정하는 금액을 초과하도록 정하여 판매하는 행위
10) 본인의 허락을 받지 아니하거나 허락받은 범위를 넘어 소비자에 관한 정보를 이용하는 행위. 다만, 다음 각 목의 어느 하나에 해당하는 경우는 제외한다.
    가. 재화 등의 배송 등 소비자와의 계약을 이행하기 위하여 불가피한 경우로서 대통령령으로 정하는 경우
    나. 재화 등의 거래에 따른 대금을 정산하기 위하여 필요한 경우
    다. 도용을 방지하기 위하여 본인임을 확인할 때 필요한 경우로서 대통령령으로 정하는 경우
    라. 법률의 규정 또는 법률에 따라 필요한 불가피한 사유가 있는 경우
11) 다단계판매조직 및 다단계판매원의 지위를 양도·양수하는 행위. 다만, 다단계판매원의 지위를 상속하는 경우 또는 사업의 양도·양수·합병의 경우에는 그러하지 아니하다.

12) 재화 등의 거래 없이 금전거래를 하거나 재화 등의 거래를 가장하여 사실상 금전거래만을 하는 행위
13) 판매원 또는 판매원이 되려는 자에게 하위 판매원 모집 자체에 대하여 경제적 이익을 지급하거나 정당한 사유 없이 후원수당 외의 경제적 이익을 지급하는 행위
14) 방문판매 등에 관한 법률 제20조제3항에 위반되는 후원수당의 지급을 약속하여 판매원을 모집하거나 가입을 권유하는 행위
15) 판매원 또는 판매원이 되려는 자에게 가입비, 판매 보조 물품, 개인 할당 판매액, 교육비 등 그 명칭이나 형태와 상관없이 10만원 이하로서 대통령령으로 정하는 수준을 초과한 비용 또는 그 밖의 금품을 징수하는 등 의무를 부과하는 행위
16) 판매원에 대하여 상품권을 판매하는 행위로서 다음 각 목의 어느 하나에 해당하는 행위
    가. 판매업자가 소비자에게 판매한 상품권을 다시 매입하거나 다른 자로 하여금 매입하도록 하는 행위
    나. 발행자 등의 재화 등의 공급능력, 소비자에 대한 재화 등의 공급실적, 상품권의 발행규모 등에 비추어 그 실질이 재화 등의 거래를 위한 것으로 볼 수 없는 수준의 후원수당을 지급하는 행위
17) 사회적인 관계 등을 이용하여 다른 사람에게 판매원으로 등록하도록 강요하거나 재화 등을 구매하도록 강요하는 행위
18) 판매원 또는 판매원이 되려는 사람에게 본인의 의사에 반하여 교육·합숙 등을 강요하는 행위
19) 판매원을 모집하기 위한 것이라는 목적을 명확하게 밝히지 아니하고 취업·부업 알선, 설명회, 교육회 등을 거짓 명목으로 내세워 유인하는 행위
20) 다른 다단계 판매원에게 일정 수의 하위 판매원을 모집하도록 의무를 지게 하거나, 특정인을 그의 동의 없이 자신의 하위 판매원으로 등록시키는 행위
21) 국가공무원, 지방공무원, 교육공무원 및 교원으로서 다단계판매원으로 가입하는 행위
22) 소비자에게 제품을 판매하면서 방문판매법 제16조, 제17조에 규정된 계약서를 교부하지 아니하는 행위

건강기능식품에 관한 법률

건강기능식품에 관한 법률에 따라, 건강기능식품을 판매하거나 판매 목적으로 진열, 보관하려면 사전에 한국건강기능식품협회를 통해 법정교육을 수료 후 영업 소재지 관할 시, 군, 구청에 '건강기능식품 일반 판매업' 영업신고를 반드시 하여야 합니다. 또한 허위·과장의 표시·광고는 엄격하게 금지되어 있음을 주의하여 주시기 바랍니다. 관련 규정은 다음과 같습니다.

건강기능식품에 관한 법률(제18조 등)

영업자는 건강기능식품의 명칭, 원재료, 제조방법, 영양소, 성분, 사용방법, 품질 및 건강기능식품이력추적관리 등에 관하여 다음 각호에 해당하는 허위·과대의 표시·광고를 하여서는 아니된다.

1) 질병의 예방 및 치료에 효능·효과가 있거나 의약품으로 오인·혼동할 우려가 있는 내용의 표시·광고
2) 사실과 다르거나 과장된 표시·광고
3) 소비자를 기만하거나 오인·혼동시킬 우려가 있는 표시·광고
4) 의약품의 용도로만 사용되는 명칭(한약의 처방명을 포함한다)의 표시·광고
5) 다른 업체 또는 그 제품을 비방하는 표시·광고
6) 심의를 받지 아니하거나 심의받은 내용과 다른 내용의 표시·광고



방침 및 절차 위반 사례에 대한 신고 절차 안내

포라이프 리서치 코리아는 건강하고 행복한 사업 문화 정착에 앞장서고 있습니다. 아울러 포라이프 리서치 코리아의 회원은 사업의 운영 및 전달 시에 당사의 방침 및 절차를 준수해야 할 의무가 있습니다.
이에 따라 포라이프 회원으로부터 불이익을 당하였거나, *방침 및 절차 '4. 8. 방침 및 절차 위반 보고'에 따라 다른 회원이 방침을 위반한 것을 발견했을 시에는 당사에 위반 사항을 문서로 작성하여 제출하여야 합니다.

- 방침 및 절차 4.8. 방침 및 절차 위반 보고 : 회원은 다른 회원이 방침을 위반한 것을 발견할 시 당사에 위반사항을 문서로 작성하여 제출해야 합니다.
- 문서 접수 이외의 방법으로 접수하였을 시에는 정상적인 접수로 간주하지 않습니다.
- 날짜, 발생 횟수, 개입된 회원 및 회원 정보 등의 세부 사항 및 근거 자료가 제출 문서에 첨부되어야 합니다.

위반 사항에 대한 신고 절차는 다음과 같습니다:

1) 신고 양식을 회사 홈페이지(www.4lifekorea.co.kr)의 자료실(뉴스에 위치)에서 '방침 및 절차 위반 신고서' 파일을 다운로드하여 작성합니다.
2) 방침 및 절차 위반 신고서에는 접수인과 방침 및 절차 위반 대상의 정보를 반드시 기재하여야 하며, 해당 내용에 대한 구체적인 진술이 함께 제시가 되어야 합니다.
3) 신고서를 접수할 때는, 신고 접수자의 진술을 뒷받침할 수 있는 증거 자료를 반드시 함께 제시하여야 하며, 증거자료 없이 신고서만 접수되었을 경우 제대로 된 조치가 어려울 수 있습니다.
4) 작성된 신고서와 증거자료는 본사 윤리강령 담당자에게 전달하여 주시기 바랍니다.
   • Fax: 02-552-0828 • E-mail: 4lifekorea@4life.com

위반행위에 대한 징계 절차는 다음과 같습니다:

1) 신고서와 증거자료가 본사로 접수되면, 해당 사안에 대한 진위를 확인하는 절차가 이루어집니다. 접수인을 비롯한 신고서에 기재된 모든 관련인에 대하여 전화, 1 : 1 면담 등을 통하여 위반 사실에 대한 확인 작업이 이루어집니다.
2) 1단계에서 포라이프 방침 및 절차의 위반이 확인될 시에는, 미국 본사 법무팀에 의뢰하여 징계 수위를 결정하게 됩니다. 경고장 발송에서부터 모든 수당 및 보너스의 지급 보류, 회원 자격 박탈 등의 조치가 취해질 수 있으며, 심한 경우 소송이 제기될 수 있습니다.

포라이프 리서치 코리아 본사 & 픽업 센터 및 비즈니스 센터









본사

서울시 송파구 올림픽로 76 제이타워 14층
우편번호 05556
TEL 02-6022-4200 **FAX** 02-552-0828

부산 픽업 센터

부산 부산진구 중앙대로 668 (부전동, 에이원프라자 13층)
우편번호 47296
FAX 051-639-8007

인천 비즈니스 센터

인천광역시 부평구 길주로643 명윤빌딩 12층
우편번호 21344

포라이프 리서치 코리아 멤버십 카드



* 상기 포라이프 리서치 코리아 멤버십 카드를 절취한 후 휴대하시기 바랍니다.

"포라이프리서치코리아" 친구 검색 후 추가

https://www.instagram.com/4liferesearchkorea/

https://www.youtube.com/c/포라이프리서치코리아4LifeResearchKorea

https://blog.naver.com/4liferesearchkorea

https://www.facebook.com/4liferesearchkorea/

포라이프 리서치 코리아 멤버십 카드



Memo

Memo

Memo

Memo