

НАБИРАНЕ НА УЕЛНЕС КОНСУЛТАНТИ И ПРЕПРОДАВАНЕ НА ПРОДУКТИ - ЧЗВ

В: Може ли уелнес консултант да продава продукти на dōTERRA онлайн?

О: Уелнес консултантът може да продава продукти на dōTERRA онлайн, ако уеб страницата съответства на насоките, изложени в Ръководството на политиката на dōTERRA за страната, в която се извършва продажбата. Не е разрешено препакетирането на продукти. Продукти, които са били отделени от комплект или пакет, не могат да бъдат продавани онлайн.

В: Съществуват ли уебсайтове, където е забранено продаването на продукти на dōTERRA?

О: Уелнес консултантите не могат да продават продукти на dōTERRA чрез онлайн търгове, сайтове на търговски центрове или онлайн платформи на трети страни, включително, но не само: Walmart.com, Taobao.com, Alibaba.com, Tmal.com, платформите Tencent, Yahoo!, eBay или Amazon.

В: Изисква ли dōTERRA от уелнес консултантите да продават продуктите на „минимална рекламирана цена“ (МРЦ) в европейските страни?

О: Няма изискване за „минимална рекламирана цена“ (МРЦ) при препродаване на продуктите на dōTERRA в европейските страни.

В: Могат ли уелнес консултантите на dōTERRA да организират свои собствени промоции, например „купете едно, вземете едно безплатно“?

О: Уелнес консултантите могат да организират промоции, стига клиентът да не бъде подведен за реалната цена на промоционалния продукт (продукти). dōTERRA забранява на уелнес консултантите да извършват подвеждащи или заблуждаващи действия. Например, общата цена на продуктите от промоцията „купете един, вземете един безплатно“ не трябва да бъде същата или подобна на общата цена, която клиентът би платил, ако двата продукта са закупени поотделно.

В: Могат ли уелнес консултантите на dōTERRA да организират лотарии, томболи или теглене на награди?

О: Законите за лотариите и томболите са сложни и рестриктивни. Поради тази причина уелнес консултантите не могат да организират лотарии или томболи. Тегленето на безплатни награди е разрешено, ако съответства на приложимите закони на страната, където се извършва. Наред с другите неща, тези закони изискват тегленето на награди да е безплатно. Това означава, че участието в тегленето на наградите и получаването на спечелената награда трябва да бъде без допълнителни разходи за участите. Например, ако всеки, който закупи продукт, може да участва в тегленето, стойността на разходът за покупката на продуктите не трябва да бъде по-висок, отколкото ако не съществуваше възможност за спечелването на безплатна награда от тегленето.

В: Може ли уелнес консултант на dōTERRA да предложи стимул на новите си клиенти, например дифузер или книга, за да ги привлече като уелнес консултант или клиент?

О: Използването на стимули е разрешено, стига уелнес консултантът да не извършва подвеждащи действия или незаконни плащания във връзка с тази инициатива. Ръководството на политиката на dōTERRA забранява заблуждаващи или подвеждащи практики и незаконни действия. Пример за недопустим подвеждащ стимул е следният: ако записване плюс масло от лимон биха стрували на нов член 20 EUR за записването и 10 EUR за маслото, за общо 30 EUR, тогава не е подходящо да се рекламира „безплатно масло от лимон“ при записване с такса от 30 EUR. В този случай маслото от лимон няма наистина да е безплатно.