

WELLNESS-BOTSCHAFTER FAQ - Häufige Fragen: ANWERBUNG UND WIEDERVERKAUF

F: Darf ein Wellness-Botschafter dōTERRA-Produkte online verkaufen?

A: Ein Wellness-Botschafter darf dōTERRA-Produkte online verkaufen, vorausgesetzt, dass seine Website entspricht den Richtlinien, die im dōTERRA Policy Manual (Richtlinienhandbuch) für das jeweilige Verkaufsland festgelegt sind. Eine Umverpackung der Produkte ist nicht erlaubt. Produkte, die aus einem Kit oder einer Verpackung entnommen wurden, dürfen nicht online verkauft werden.

F: Gibt es Webseitensites, auf denen der Weiterverkauf von dōTERRA-Produkten verboten ist?

A: Wellness-Botschafter dürfen dōTERRA-Produkte nicht bei Online-Auktionen, Webseiten von Einkaufszentren oder Online-Plattformen von Drittanbietern verkaufen; Beispiele hierfür sind insbesondere Walmart.com, Taobao.com, Alibaba.com, Tmal.com, Tencent-Plattformen, Yahoo!, eBay oder Amazon.

F: Verlangt dōTERRA von seinen Wellness-Botschaftern, Produkte in europäischen Ländern zu einem „beworbenen Mindestpreis“ (minimum advertised price, MAP) zu verkaufen

A: Für den Wiederverkauf von dōTERRA-Produkten in europäischen Ländern wird kein „beworbener Mindestpreis“ (MAP) gefordert.

F: Dürfen die Wellness-Botschafter von dōTERRA eigene Aktionen durchführen, z. B. eine „Buy one get one free“-Produktaktion?

A: Ein Wellness-Botschafter darf Aktionen durchführen, solange der Kunde nicht über den tatsächlichen Preis der beworbenen Artikel getäuscht wird. dōTERRA untersagt seinen Wellness-Botschaftern täuschende oder irreführende Praktiken. So darf beispielsweise der Gesamtpreis, der für das „Buy one get one free“-Angebot gezahlt wird, nicht dem Gesamtpreis entsprechen oder ähnlich sein, den ein Kunde gezahlt hätte, hätte er beide Artikel separat gekauft.

F: Dürfen die Wellness-Botschafter von dōTERRA Lotterien, Gewinnspiele oder Verlosungen durchführen?

A: Die Gesetzgebung im Bereich Lotterien und Verlosungen ist komplex und von vielen Verboten geprägt. Aus diesem Grund dürfen Wellness-Botschafter keine Lotterien und Verlosungen durchführen. Kostenlose Gewinnspiele sind erlaubt, sofern sie in Übereinstimmung mit den geltenden Gesetzen des Landes, in dem das Gewinnspiel stattfindet, durchgeführt werden. Diese Gesetze schreiben unter anderem vor, dass das Gewinnspiel kostenlos sein muss. Das bedeutet, dass die Möglichkeit der Beteiligung an dem kostenlosen Gewinnspiel nicht mit zusätzlichen Kosten für die Teilnahme an der Verlosung oder das Einfordern eines Gewinns verbunden sein darf. Wenn beispielsweise bei einem kostenlosen Gewinnspiel jeder zum Teilnehmer wird, der ein Produkt gekauft hat, dürfen die Kosten für das Produkt nicht höher sein, als wenn der Produktkauf nicht mit einem Gewinnspiel verbunden wäre.

F: Kann ein Wellness-Botschafter von dōTERRA ein Incentive anbieten, z. B. einen Diffuser oder ein Buch, um ein neues Mitglied zu motivieren, sich als Wellness-Botschafter oder Vorteilskunde zu registrieren?

A: Incentives sind erlaubt, sofern der Wellness-Botschafter keine irreführenden Aussagen oder unrechtmäßige Anwerbungsaktionen im Zusammenhang mit dem Incentive verwendet oder leistet. Das dōTERRA Policy Manual (Richtlinienhandbuch) verbietet täuschende oder irreführende Praktiken und rechtswidrige Handlungen. Nachfolgend ein Beispiel für ein unzulässiges, irreführendes Incentive: Kostet die Registrierung 20 € und ein Fläschchen Lemon € 10, also insgesamt 30 € ist es unzulässig bei der Registrierung mit einer Registriergebühr in der Höhe von 30 € und einem „Gratisöl Lemon“ zu werben. In diesem Fall wäre das Zitronenöl nicht wirklich kostenlos.