

HYVINVOINTIEDUSTAJA REKRYTOINTI JA JÄLLEENMYynti - USEIN KYSYTYT KYSYMYKSET

K: Voiko hyvinvointiedustaja myydä dōTERRA-tuotteita verkossa?

V: Hyvinvointiedustaja voi myydä dōTERRA-tuotteita verkossa edellyttäen, että verkkosivusto täyttää dōTERRAn käytäntöoppaassa mainitut vaatimukset siinä maassa, jossa myynti tapahtuu. Tuotteiden uudelleenpakkaaminen ei ole sallittua. Tuotesarjasta tai -pakkauksesta erotettuja tuotteita ei saa myydä verkossa.

K: Onko olemassa sivustoja, joilla dōTERRA-tuotteita ei saa myydä?

V: Hyvinvointiedustajat eivät saa myydä dōTERRA-tuotteita huutokauppasivustoilla, digitaalisilla markkinapaikoilla tai kolmansien osapuolten ylläpitämällä verkkoalustoilla mukaan lukien, niihin kuitenkin rajoittumatta, Walmart.com, Taobao.com, Alibaba.com, Tmal.com, Tencent-alustat, Yahoo!, eBay ja Amazon.

K: Pitääkö Euroopassa toimivien hyvinvointiedustajien myydä tuotteet dōTERRAn markkinoinnissa käyttämällä vähimmäishinnalla (ns. MAP-hinnalla)?

V: Euroopassa myytävillä dōTERRA-tuotteilla ei ole asetettu markkinoinnissa käytettyä vähimmäishintaa.

K: Onko dōTERRA-hyvinvointiedustajilla lupa järjestää omia myyntikampanjoitaan, kuten “osta yksi, saat toisen kaupan päälle”?

V: Hyvinvointiedustajat voivat järjestää kampanjoita, kunhan kampanjat eivät ole harhaanjohtavia markkinoitavan tuotteen tai tuotteiden todellisen hinnan osalta. dōTERRA-hyvinvointiedustajien harjoittama toiminta ei saa olla petollista tai harhaanjohtavaa. Esimerkiksi kokonaishinta, jonka asiakas

maksaa “osta yksi, saat toisen kaupan päälle”-kampanjasta ostamistaan tuotteista ei voi olla sama tai samankaltainen kuin hinta, jonka hän maksaisi kyseisistä tuotteista erikseen.

K: Saako dōTERRA-hyvinvointiedustaja järjestää arpajaisia, arvontoja tai palkintokilpailuja?

V: Arpajaisia ja arvontoja koskeva lainsäädäntö on monimutkainen ja sisältää paljon kieltoja. Tästä syystä hyvinvointiedustajilla ei ole lupa järjestää arpajaisia tai arvontoja. Ilmaispalkintoja sisältävät kilpailut ovat sallittuja, kunhan ne noudattavat sen maan lakeja, missä kilpailu järjestetään. Niissä muun muassa edellytetään, että kilpailut ovat maksuttomia. Tämä tarkoittaa, ettei kilpailuun osallistumisesta tai palkinnon lunastamisesta saa periä ylimääräistä maksua. Jos esimerkiksi kilpailu on avoin kaikille, jotka ovat tehneet tuoteostoja, ostosten hinta ei voi olla korkeampi kuin tilanteessa, jossa ostajalla ei olisi mahdollisuutta voittaa ilmaispalkintoa.

K: Voiko dōTERRA-hyvinvointiedustaja tarjota diffuuseria, kirjaa tai muuta insentiiviä rekrytoidessaan uusia hyvinvointiedustajia tai tukkuasiakkaita?

V: Insentiivit ovat sallittuja edellyttäen, ettei hyvinvointiedustaja toimi harhaanjohtavasti, eikä insentiiveihin liity laittomia rekrytointimaksuja. dōTERRA-käytäntöopas kieltää vilpilliset tai harhaanjohtavat käytännöt ja laittomat toimet. Harhaanjohtavana insentiivinä pidetään esimerkiksi seuraavaa: jos uudelle jäsenelle liittyminen maksaa normaalisti 20 euroa ja pullollinen sitruunaa 10 euroa eli yhteensä 30 euroa, hänelle ei saa mainostaa “ilmaista sitruunaöljyä” liittymisen yhteydessä ja periä sen jälkeen liittymismaksuna 30 euroa. Tällöin sitruunaöljy ei tosiasiallisesti olisi ilmainen.