

dōTERRA®
pursue what's **pure**

Distributor Guide Book

도테라코리아(유) 회원수첩



다단계판매원수첩



Contents



기업이념 & 회사소개	03
제품소개	04
사업안내	05
방침 및 절차	09
다단계판매에 관한 해설자료	45

| 기업이념 |

도테라 유한회사(이하 '도테라' 혹은 '회사')는 미국 유타주에 본사를 둔 글로벌 기업으로, 2008년 봄 창립된 이래 미국, 호주, 일본, 대만 등 전세계 많은 국가에 지사를 두고 빠르게 성장하고 있으며, 삶의 질을 높이고 건강을 추구하는 에센셜 오일을 개발하여 전세계 많은 분들과 공유하는데 최선의 노력을 다하고 있습니다.

도테라는 나눔 경영을 실천하는 기업으로서 지역사회 소외 계층을 위한 다양한 사회 공헌 활동을 하고 있으며, 정직과 배려를 바탕으로 회원과 함께 웃으며 일할 수 있는 건강한 도테라의 문화를 일구고 있습니다.

회사는 제품을 유통하는 최선의 방법으로 일대일 직접판매방식을 선택하였으며, 경험이 풍부한 네트워크 마케팅 전문가들과 공정하고 투명한 기회를 제공하는 보상플랜을 보유하고 있으며, 회원의 성장을 위해 지속적인 자원과 교육 및 다양한 툴을 제공하고 있습니다.

| 회사소개 |

도테라의 가치는 도테라를 만나는 고객, 직원, 모든 파트너가 서로에게 긍정적인 영향을 주는 것으로 나타납니다. 도테라는 '우리가 세상에 새롭고 강력한 건강증진의 대안을 제공할 수 있다면 어떨까?' '우리가 오늘날 시장에 나와 있는 다른 어떤 오일보다 더 순수하고 더 강력하며 더 높은 품질의 에센셜 오일을 만들 수 있다면 어떨까?'하는 물음에서 시작하였습니다.

이러한 열정과 비전에 노력과 헌신을 더해 도테라, 라틴어로 '땅의 선물'이라는 이름으로 2008년 4월 25일 25개의 단일 오일과 10개의 혼합 오일을 만들어 시작되었습니다.

도테라는 창사 이래 놀라운 성장을 거듭하면서 에센셜 오일을 기초로 하여 건강식품, 스파 제품, 가정에서 사용할 수 있는 다목적 제품 등을 개발하였으며 이 모든제품은 일상에서 느낄 수 있는 스트레스를 스스로 관리 할 수 있도록 만들어졌습니다. 앞으로 도 많은 연구와 노력을 더하여 계속 발전하는 도테라가 되고자 합니다.



| 제품소개 |

● 에센셜 오일 Essential Oil



에센셜 오일은 씨, 목피, 줄기, 가지, 꽃 등 식물에서 발견되는 아ром답고 강력한 천연 휘발성 방향족 화합물로, 고대부터 정서와 신체 그리고 일상생활의 다양한 부분에서 광범위하게 사용되어 왔습니다. 도테라 에센셜 오일은 최고 품질을 위하여 총 54회에 달하는 가장 높은 수준의 까다로운 CPTG 품질 테스트 절차를 거쳐 그 안정성과 순도를 보증합니다.

● 건강기능식품 Supplement



도테라 건강기능식품은 한국인의 식생활에 최적화된 설계로 일반 식단으로 부족해질 수 있는 필수 영양성분을 조화롭게 함유하여 활기차고 건강한 라이프스타일을 영위하기 위한 품질최우선주의 철학을 담았습니다. 도테라 기본 필수 제품인 평생활력을 위한 LLV팩은 현대인이 꼭 섭취해야 할 멀티비타민 & 미네랄 & 오메가 3 제품들로 구성되어 있습니다. 도테라 라이프롱 바이탈리티 프로그램을 통해 평생 활력과 건강을 위한 첫걸음을 시작하세요!

● 헤어 케어 Hair Care



자연과 환경까지 생각하는 도테라 헤어 케어 라인은 도테라만의 100% CPTG® 에센셜 오일이 지닌 자연의 힘이 두피와 모발에 최대한 발휘될 수 있도록 고안된 유니크한 제품들로 조화롭게 구성되어 있습니다. 비건 인증 프로텍팅 샴푸, 컨디셔너, 상쾌한 시트러스 향의 리브인 컨디셔너와 즉각적인 쿨링감의 헤어 세럼으로 건강하고 아름답게 빛나는 머릿결로 바꾸어 보세요.



| 사업안내 |

● 회원등록

1. 회원등록 방법

• 비즈니스센터, 카카오톡 간편접수, 모바일, 홈페이지를 통하여 등록이 가능합니다.

2. 구비서류

- IPC : 회원등록 신청서, 구매주문서
- 우수회원 : 회원등록 신청서, 구매주문서

3. 회원 자격 갱신

• 회원의 자격은 등록일로부터 1년 단위로 갱신 및 유지가 되며, 연간 갱신비 (10,000원 이내에서 실제비용)가 부과됩니다.

● 주문방법

모든 주문은 도테라에 접수된 해당월에 계약이 체결된 것으로 간주하며, 제품 구입월은 제품을 주문한 당일 영업일 마지막 날의 자정까지를 의미합니다. 제품 구입은 방문주문, 전화주문, 온라인주문, 카카오톡 간편 주문으로 가능합니다. 비즈니스센터에서 구매시 회원은 주문과 동시에 상품대금 전액을 지불하고 상품을 인도받습니다. 단, 배송 의뢰 시 회사는 주문을 확정하는 시점부터 배달에 착수하여 5영업일 이내에 인도를 완료합니다. 전화 모바일 주문 시 회원은 즉시 제품 대금 전액을 신용카드 혹은 은행 송금으로 지불하여야 합니다.

1. 비즈니스센터 방문 주문

- 주소 : 서울시 서초구 남부순환로 2561, 1층
- 운영시간 - 평 일 : 오전 10시 ~ 오후 7시
- 토요일 : 오전 10시 ~ 오후 2시

2. 전화 주문(고객지원부)

- 주문 및 상담번호 : 1600-5105
- 운영시간 - 평 일 : 오전 9시 ~ 오후 6시
- 토요일 : 오전 9시 ~ 오후 1시



3. 인터넷 주문

- www.doterra.co.kr
- 접수시간 : 24시간

4. 카카오톡 간편 주문

- 카카오톡 검색 창에 "도테라코리아" 검색 후 플러스 친구 추가
- 도테라코리아 카카오톡 채널 하단 메뉴 "카톡 간편 주문 바로가기" 클릭
- 접수시간 : 24시간
- 주문서 접수 후 순차적으로 처리되어 접수 시간과 처리 시간이 동일하지 않음

● 자동주문-로열티 리워드 프로그램(LRP)

1. 자동주문 계약의 혜택

- 자동주문을 신청하면 최초 자동주문 일로부터 매월 지정된 일자마다 제품의 결제 및 배송이 이루어집니다.
- 우수회원은 포인트 적립을 IPC 회원은 5%할인이 되는 로열티 리워드 프로그램 (LRP)을 통해 제품을 구매 할 수 있습니다. 자동주문 계약을 위한 최소 구매수량 혹은 기간의 제한은 없습니다.

2. 신청 방법

- 홈페이지(www.doterra.co.kr) 비즈니스 센터, 카카오톡 간편 서비스로 가능한 전화화를 통해서도 자동주문 신청이 불가능 합니다.
- 비즈니스 센터를 통한 자동 주문 신청 시, 주문자와 결제자가 동일하여야 하며, 다를 경우 주문이 반려될 수 있습니다.
- 자동주문의 변경 및 해지는 주문 발생 예정일 최소 3영업일 전까지는 도테라코리아 본사에 서면으로 요청하여야 합니다.

3. 구비서류

- 신용카드로 결제할 경우 : LRP 신청서

4. 자동주문 결제 및 배송

- 자동주문의 결제는 신용카드를 통해 가능합니다.
- 자동주문은 매월 반복되는 주문 형태로 신청되어 주문의 생성 및 결제가 완료되었을 때 지정된 주소로 자동 배송됩니다.



● 결제

1. 현금

- 비즈니스 센터 방문 시, 해당 주문 금액을 현금으로 결제할 수 있습니다.

2. 신용카드 결제

- 모든 주문에 신용카드 결제가 가능합니다.
단, 사용 가능한 신용카드사는 회사 사정에 따라 변경될 수 있습니다.
- 인터넷 주문 시 사용하는 카드 종류에 따라 안심클릭 결제, 인터넷 안전결제(ISP) 서비스를 통해 결제가 이루어집니다. 단, 30만원 이상 결제 시에는 공인인증서를 통해서만 결제가 가능합니다.

3. 온라인 송금(무통장 입금)

- 도테라가 지정한 은행계좌에 주문자의 이름 및 회원번호로 입금합니다.
주문 후 7일 이내에 입금되지 않으면 주문은 자동 취소됩니다.
(월 마감일 주문의 경우 해당 월 마지막 일까지 입금하여야 합니다.)
- 무통장 입금 계좌번호

은행명	계좌번호	예금주
하나은행	477-910019-96204	도테라코리아 유한회사

● 배송

1. 배송 방법

- 우체국 및 비즈니스 센터에서의 직접 수령

2. 배송비

- 도테라코리아에서 판매하고 있는 모든 제품의 합계 구매액이 50,000원 이상일 경우 우에 무료로 배송되며, 합계 구매액이 50,000원 미만일 경우에는 배송비 4,500원 이 별도로 발생합니다.

3. 배송시간

- 평일 오후 3시 이전 주문 및 결제가 확정되면 1~3영업일 소요됩니다.
- 평일 오후 3시 이후 주문 및 결제가 확정되면 2~4영업일 소요됩니다.
- 무통장 입금의 경우 오후 1시까지 주문 및 입금이 확정되면 1~3영업일 소요됩니다.
- 주말 및 법정 공휴일에는 택배 발송이 불가하며, 택배사의 사정으로 발송 소요 기간이 조정될 수 있습니다.



● 반품 및 환불

1. 소비자 반품

소비자의 구매 불만에 대하여 재화 등(이하 '제품 또는 상품'이라 한다) 구매대금을 환불하거나 교환하는 것은 판매한 IPC의 책임입니다. 소매판매의 경우 소매영수증을 교부하고 이에 대하여 소비자는 청약철회를 할 수 있습니다. 소비자 반품의 청약철회 기간은 계약서 교부일로부터 14일, 계약서를 교부 받은 후 구입한 상품을 인도 받은 경우에는 상품을 인도 받은 날로부터 14일까지입니다.

2. 회원 반품

회원은 계약을 체결한 날로부터 3개월 이내에 서면으로 해당 계약에 관한 청약철회 등을 할 수 있습니다. 제품 공급 후 반품 시까지 경과 기간에 따라 아래의 수수료가 공제된 후 지급됩니다.

- 1개월 경과 후 2개월 이내 : 재화 대금의 5% 이내로서 당사자간 약정한 금액
- 2개월 경과 후 3개월 이내 : 재화 대금의 7% 이내로서 당사자간 약정한 금액

3. 반품 시 제한사항

방문판매 등에 관한 법률에 의거하여 아래 사항의 경우 반품을 제한할 수 있습니다.

- 구매 제한 규정을 초과하거나 과다한 제품을 보유하고 있는 경우
- 제품의 가치를 훼손시키거나 저하시킨 경우(단, 제품의 내용을 확인하기 위하여 포장등을 훼손한 경우는 제외)
- 상품 등의 일부를 사용하거나 소비하여 그 제품의 가치를 현저히 낮아진 경우
- 시간이 지남으로써 재판매가 어려울 정도로 제품 등의 가치가 현저히 낮아진 경우
- 복제가 가능한 제품 등의 포장을 훼손한 경우
- 기타 대통령령이 정하는 경우

4. 환불

환불금액은 기 지급된 보너스와 구입 시기에 따라 적용되는 반품 수수료의 공제 후 결정되며, 합리적인 비용 공제 후 접수된 날로부터 3영업일 이내에 환불됩니다. 환불은 결제한 방법에 따라 신용카드의 경우 해당 카드의 승인이 취소 처리되며, 신용카드 승인 취소 시에는 당사에서 해당 카드사로 취소 정보 전달 후, 3~5영업일이 소요되며 이후 취소 내역을 확인할 수 있습니다.

5. 반품절차

- 고객센터(1600-5105)를 통해 제품 반품 신청서를 접수합니다.
- 제품 반품 신청서와 거래명세서 등 도테라가 지정한 주소로 발송합니다.
반송주소 : 경기도 군포시 번영로 82-4, D-2동 3층 도테라 물류센터 우)15878
- 반품은 제품의 상태를 확인하여 3영업일 이내에 환불 처리됩니다.



| 방침 및 절차 |

제 1 조 서두

본 도테라 방침 및 절차는 회원등록계약서 약관 일부에 포함되었으며 2013년 6월 11일부로 발표됩니다. 본 방침 및 절차와 회원등록계약서는 도테라코리아(유)(이하 '도테라' 혹은 '회사')와 회원(독립컨설턴트, 이하 'IPC' 및 우수회원)이 합의 내용을 결정하는 계약서입니다. 회사는 계약서의 일부를 사전 공지 후 수정할 수 있으며, 계약서 수정에 관한 공지는 회사의 공식 웹사이트에 게재됩니다.

회원이 본 방침 및 절차 또는 회사와 회원간의 계약을 구성하는 상기 언급된 문서 상의 조항을 준수하지 않을 경우 회사는 회사의 절차에 의거하여 회원의 판매권 종료, 다른 회원의 후원 자격 상실, 회사에서 지급되는 보너스를 받을 자격 상실, 회사로부터 받은 공식 인증 취소, 기타 다른 권리 및 특권의 중단 또는 종료 등의 결과를 초래할 수 있습니다.

1. 도테라의 기업 사명

도테라는 삶의 질을 향상시키는 CPTG 에센셜 오일의 혜택을 전세계에 나누고자 하며 이를 위해 다음과 같은 사업을 합니다.

- 수준 높은 교육을 받고 경험이 풍부한 식물학자, 화학자, 건강학자, 의료 종사자와의 효과적인 네트워크를 통해서 세계 최고 품질의 에센셜 오일 제품들을 개발합니다.
- 에센셜 오일 분야에서 CPTG 라는 가장 높은 기준의 품질, 순수성, 안정성에 부합하는 에센셜 오일 제품들을 생산합니다.
- IPC가 개인 대 개인 접촉을 통하여 도테라 웰빙 제품들을 소개, 교육하고 유통 시킵니다.
- 에센셜 오일이 건강 증진의 대안으로 어떻게 사용될 수 있는지 관심 있는 사람들에게 교육기회를 제공합니다.

2. 도테라의 기업 가치

도테라는 모든 회원, 소비자, 직원, 판매사, 협력사 등에게 긍정적인 영향을 줄 수 있도록 다음과 같이 사업을 진행합니다.

- 정직성과 진실성을 바탕으로 사업을 진행합니다.
- 모든 사람들에게 친절과 존경으로 대합니다.
- 봉사와 배려의 정신을 가지고 타인과 상호작용합니다.
- 열심히 일하고 회사의 자원을 현명하게 사용합니다.



- 항상 미소와 웃음으로 즐겁게 일함으로써 행복한 작업 환경을 조성합니다.
- 성공에 감사하며 타인의 공을 인정합니다.
- 우리 사회를 비롯해 전세계의 불우한 이웃에게 헌신적으로 베푹니다.

제 2조. 정의

- **회사** : '회사' 또는 '도테라'는 도테라코리아 유한회사를 의미합니다.
- **독립제품컨설턴트(IPC)** : 회사로부터 제품을 구입하고 재판매하며 다른 IPC를 모집하고 보상플랜의 요건에 따라 보너스를 받을 수 있도록 승인 받은 독립 계약자. IPC와 회사와의 관계는 계약상의 통제를 받고 한 사람 이상이 공동 신청인으로서 하나의 판매권에 귀속될 수 있습니다. 이런 경우에 독립컨설턴트는 해당 당사자들을 총괄하여 지칭하나 각 당사자는 IPC로서의 모든 권리와 의무를 개별적으로 지니게 됩니다.
- **우수회원(WC)** : 우수회원은 회원가맹비를 내고 제품을 회원가로 구매할 수 있는 소비자 유형의 고객입니다. 우수회원은 도테라코리아 로열티 리워드 프로그램을 통해 제품 적립 포인트 혜택을 받을 수 있습니다. 그러나 후원 활동을 할 수 없으며, 후원 수당의 혜택을 받을 수 없습니다.
- **활동 IPC** : 지난 12개월 동안 도테라 제품을 구입한 적이 있는 IPC.
- **보너스** : 도테라 보상플랜의 요건을 충족시키면서 IPC의 조직이 판매한 제품 볼륨에 근거하여 회사가 IPC에게 지급하는 수당. 제10조 참조.
- **컨설턴트** : 회사의 보상플랜에서 1대 IPC를 지칭하는 명칭. 도테라 IPC를 일반적으로 지칭하기도 함.
- **추천인** : 새로운 회원(독립제품컨설턴트 및 우수회원)에게 회사의 정보를 전달하여 등록하게 한 IPC. 추천인은 자신의 조직 내에서 신규 IPC의 후원을 지정할 수 있고 추천인 자신이 후원인이 될 수도 있음(후원인'과 다름).
- **후원인** : 자신의 조직에서 자신 바로 밑에 다른 IPC를 가지고 있는 독립제품컨설턴트(추천인'과 다름).
- **가입자** : 추천인에 의해 가입한 IPC.
- **직급** : 회사의 보상플랜 구조에서 IPC가 달성하여 부여받은 직급(레벨), 컨설턴트, 매니저, 디렉터, 이그제큐티브, 엘리트, 프리미어, 실버, 골드, 플래티넘, 다이아몬드, 블루 다이아몬드 및 프레지덴셜 다이아몬드로 구성됨. 직급은 매달 달성하고 결정됨.
- **계약서** : 본 방침 및 절차와 회원 동의로 구성된, 회원과 회사간에 체결된 모든 계약.
- **조직** : 한 IPC가 후원하는 하위라인 내에 있는 모든 IPC와 우수회원들의 그룹.

- **하위라인** : '조직'을 의미하는 또 다른 용어.
- **로열티 리워드 프로그램** : 로열티 리워드 프로그램(LRP)은 매달 도테라 제품을 자동으로 배송받을 수 있게 설정할 수 있는 제품 주문 프로그램이며, 회원유형 별 다양한 혜택을 받을 수 있는 자격을 부여 받음 (상세내용 P26~P27참조)
- **LRP 포인트** : 회사가 지정한 제품들을 구입하는데 사용할 수 있는 적립 포인트로서 로열티 리워드 프로그램의 일환으로 부여되고 회사의 재량으로 자격이 있는 우수회원(WC)에게 부여됨. 제품 적립 포인트를 사용한 주문은 개인 볼륨이나 조직 볼륨에 포함되지 않음. 시행일시 : 2024년 9월 1일
- **방침 및 절차** : 계약을 지칭하는 다른 용어.
- **승인된 지역 시장** : 도테라 사업이 공식적으로 시작했다고 회사가 서면으로 지정한 국가나 지역.
- **판매보조용품** : 회사 제품의 제공 또는 판매, 회원의 모집 또는 교육에 사용되고 회사, 회사 제품, 보상플랜, 또는 도테라 지적 재산에 대한 언급이 있는 인쇄 또는 디지털 형식의 모든 자료를 지칭함.

제 3조. 방침 및 절차

도테라는 회원에게 높은 수준의 윤리행동 기준을 준수하기를 요구합니다. 도테라의 IPC가 사람을 소개하고 회사와 제품을 대표할 때 다음과 같은 방침 및 절차를 준수해야 합니다. 본 방침 및 절차를 위반 시에는 위반의 정도에 따라 회사가 회원에게 징계 조치를 내릴 수 있습니다. 다음의 행동 지침들은 도테라 조직 전체에 단일화된 우수 기준으로 정착되도록 지원할 것입니다. 모든 회원은 다음과 같은 방침 및 절차를 준수해야 합니다.

1. 도테라와 관련된 사업을 하는 동안 IPC는 모든 사람에게 정중히 대합니다.
2. 모든 사업 활동을 윤리적, 도덕적, 법적, 재정적으로 투명하게 합니다.
IPC는 도테라와 도테라 법인의 임직원, 당사자 또는 다른 IPC의 평판에 떨어뜨릴 수 있는 그 어떠한 행위도 하지 않아야 합니다.
3. 타사, 타사 임직원, 타사 제품들에 대해 비난하거나 부정적인 언급을 삼갑니다.
4. 도테라와 도테라 법인의 임직원 또는 다른 도테라 회원에게 부정적인 언사 및 명예를 훼손하거나 비난하는 언급을 삼갑니다.
5. 도테라 제품을 사설에 입각하여 진실되게 소개하며, 도테라 제품에 대한 건강 기능성에 관하여 법률에 위배되는 그 어떠한 주장도 하지 않습니다.



- 고객이 도테라를 경험할 때 의미와 보람을 느낄 수 있도록 지지와 격려를 아끼지 않습니다. 또한 자신이 후원하는 조직 내 하위라인에게 지원과 교육을 제공해야 합니다.
- 도테라의 보상플랜을 정확하게 알려주고 전달합니다. 보상플랜에 의한 개인이 벌어들일 수 있는 수입에 대하여 정확하게 설명하며 자신의 수입을 다른 사람의 잠재적 성공을 뜻하는 것으로 사용하거나, 보상 관련 수입을 마케팅 자료로 사용해서는 안 됩니다.
- IPC로 활동하면서 타 단단계 회사에 등록하여 활동하거나, 교섭하는 행위를 하지 않습니다.
- 도테라의 본건 정책 및 절차의 모든 규정 및 향후 수정되는 정책 등을 준수합니다.

제 4 조. IPC 가입 및 IPC와 회사의 관계

도테라는 IPC와의 관계를 가장 중요하게 여기고 있습니다. 회사는 기쁜 마음으로 IPC와 동반자가 되어 우리의 삶을 변화시키는 제품과 기회들을 제시하고 제공하고자 합니다.

- IPC 가입:** 신청인은 만 19세 이상의 성인으로 계약에 있어 법정 자격이 있어야 합니다. 단, 다음 사항에 해당하는 신청인은 회원으로 가입할 수 없습니다.
 - 국가공무원, 지방공무원 또는 교육공무원 및 사립학교법에 의한 교원
 - 법인 또는 회사
 - 도테라의 주주 또는 임직원
 - 미성년자
 - 방문판매법 제49조의 규정에 의한 시정조치를 2회 이상 받은 자
 - 방문판매법에 위반하여 징역의 실형을 받고 그 집행이 종료되거나 집행이 면제된 날로부터 5년이 경과되지 아니한 자
 - 방문판매법에 위반하여 형의 집행유예의 선고를 받고 그 유예기간 중에 있는 자
- 우수회원에서 IPC로 전환:** 우수회원은 IPC의 가입 요건이 충족 될 경우 변경 신청서 양식을 제출하거나 카카오톡 간편서비스 접속하여 IPC로의 전환이 가능합니다.
- 차명 및 이중 등록 금지:** 회원 등록 시 차명 또는 이중으로 회원을 등록할 수 없습니다. 회원은 회원등록 신청서를 반드시 본인의 자필로 작성하여야 하며 대리 작성으로 인한 문제 발생 시 책임은 계약서 상의 본인에게 있으며, 본인의 동의 없이



- 임의로 타인을 회원으로 등록시킨 자는 즉시 회원자격이 해지됨은 물론 민사 형사상의 책임을 면할 수 없습니다. 회원 탈퇴 후 직급에 따른 비활동 기간을 준수하지 않고 위반 시에는 회원 자격의 해지, 이중 등록 활동 시 구성된 조직의 재배치, 수당 제한 등의 제재를 받을 수 있습니다.
- IPC 회원등록신청서의 승낙 또는 거부:** 도테라는 회사의 고유재량으로 제출된 신청서를 승낙 또는 거부할 수 있는 권리가 있습니다.
 - 내용을 허위로 기재한 경우:** 동의서 내용에 허위, 기재 누락, 오류가 있는 경우 그 동의서는 처음부터 무효한 것으로 간주됩니다.
 - 판매권의 구속력:** 한 명 이상의 개인이 판매권 하나를 공동으로 신청하면 그 중 한 명의 조치, 동의 또는 승낙이 그 판매권 전체에 대한 법적 구속력을 지니게 됩니다.
 - 신청서 정보를 항상 정확하게 유지할 의무:** 등록사항에 변경이 있는 경우 IPC는 반드시 회사에 변경사항을 알립니다. 개인 정보에 변경이 있는 경우 회원 정보 변경 요청서를 작성하여 본인의 서명을 날인한 뒤 회사에 제출합니다.
 - 여러 판매권으로 동시 수익 금지:** IPC는 하나 이상의 판매권에 동시적으로 수익권을 갖거나 공동 신청인이 될 수 없습니다. 수익권이란 모든 소유권 이익, 현재나 앞으로 발생할 재정적 또는 비재정적 혜택에 대한 권리, 회원가(도매가)로 구매할 자격, 인증, 또는 판매권과 연계된 기타 유, 무형의 혜택 등을 포함합니다. 결혼한 부부는 같은 판매권을 공유해야 하며 개인 각각으로 판매권을 가질 수 없습니다. 그러나 프레지덴셜 다이아몬드 멀티플라이어 계정은 예외입니다.
 - IPC는 회사에 대하여 독립 계약자임:** IPC는 독립 계약자이며 도테라의 직원, 대리인, 파트너, 법적 대표자 또는 프랜차이즈가 아닙니다. IPC는 도테라를 대신하거나 도테라의 이름으로 빚, 경비 또는 의무를 발생시키거나 예금계좌를 개설할 수 없습니다. IPC는 계약사항에 준하여 자신이 사업방식을 통제합니다. IPC가 발생시킨 모든 경비, 즉 여행, 음식, 숙박, 비서업무, 사무실, 장거리 통화 및 기타 다른 경비들을 지불할 책임은 IPC 자신에게 있습니다. IPC는 세금 납부와 관련하여 회사의 고용인으로 인식되지 않으며, 법적으로 요청이 있는 상황을 제외하고 회사가 보너스 혹은 커미션으로부터 세금을 공제하거나 원천징수를 할 책임이 있다는 것을 인정하고 동의합니다. 회원은 대한민국 조세특례제한법령에 의거하며, 회사가 세금 회사를 대리할 수 있음을 인지하여야 합니다.
 - 회사 인증:** 회사는 컨벤션 및 잡지와 같이 특별한 행사 및 다양한 강행물을 통해 IPC 인증을 할 수 있습니다. 인증 기준은 회사가 채택하며 변경될 수도 있습니다.



제 5 조. 제품 구매

- 1. 제품 구매 의무 없음** : 도테라 회원이 되기 위해 제품을 반드시 구매해야 하는 것은 아닙니다.
- 2. 도테라 제품을 재판매할 권한** : 오직 IPC만 도테라 제품을 구매하여 재판매 할 수 있습니다.
- 3. 보너스 자격요건 달성만을 위한 제품 과다구매 금지** : 도테라 사업은 최종 소비자에게 소매판매를 하는 것에 기반을 두고 있습니다. 회사는 IPC의 자가소비나 최종 소비자 에게 재판매할 양의 제품만을 구매하기를 권합니다. 보너스를 지급받을 목적으로 제품을 구매하는 것, 즉 과도한 제품구매는 금지되어 있습니다. 회사는 IPC의 제품 구매가 자가소비나 재판매가 아닌 보너스 자격요건 달성을 위하여 과도하게 제품을 구매한다고 판단이 될 때 IPC의 제품 구매량에 제한을 둘 수 있는 권리를 가집니다. 또한 회사가 판단하기에 계약을 위반하는 판매행위에 대하여 보너스가 지급되었다는 사실이 밝혀졌을 때 보너스를 회수할 권리로 가집니다.
- 4. 주문** : IPC의 주문을 인정받기 위해서는 도테라에서 모든 주문을 직접 하여야 합니다. 본인의 명이나 아닌 타인의 명의로 주문을 신청하는 경우 주문자와 주문을 대행하는 자 사이에서 상호 승인이 요구되며 IPC가 임의로 주문을 대행할 시에 발생하는 문제에 대해서 회사는 일체 법적인 책임을 지지 않으며 주문을 대행한 IPC가 이에 관하여 책임을 집니다. 타인의 신용카드를 임의로 대행하여 사용할 수 없습니다. 만약 이와 관련된 문제가 발생할 시 경우에 따라 구매는 취소되고 구매로부터 발생한 커미션은 회수되며 제 18조에 기술된 대로 징계조치가 내려질 수 있습니다.
- 5. 재포장 금지** : IPC는 도테라 제품에 자신만의 라벨을 붙이거나 재포장할 수 없습니다. 제품은 원래 포장된 상태로 판매되어야 합니다. 예를 들어 IPC는 회사가 날개 제품에 대한 도매가를 책정하지 않은 세트 상품에 들어있는 날개 제품을 재판매할 수 없습니다. 또한 IPC는 회사의 서면 동의 없이 도테라 오일을 어떤 제품의 성분으로나 음식 레시피의 재료와 같이 도테라에서 생산하지 않은 다른 제품의 원료로 사용 하라고 선전할 수 없습니다. IPC는 도테라 브랜드 사용과 관련하여 방침 및 절차 제12조의 적용을 받습니다.

제 6 조. 청약 철회 (이하 '반품'이라 한다)

- 1. 구매로부터 1개월 이내 반품** : 도테라는 회사로부터 제품을 구매한 지 1개월 이내에

반품되는 상품성이 있는 제품에 대해서 제품가의 100%를 환불하되 주문과 관련된 보너스가 지급되었을 경우, 지급된 보너스는 차감합니다.

- 2. 구매로부터 한 달이 경과 후 두 달 이내 반품** : 공급 일로부터 한 달 경과 후 두 달 이내에 반품되는 상품성이 있는 제품에 대해서 회사는 제품가의 95% 이내로서 당사자 간 약정한 금액을 환불하되 주문과 관련된 보너스가 지급되었을 경우, 지급된 보너스는 차감합니다.
- 3. 구매로부터 두 달 경과 후 세 달 이내 반품** : 공급 일로부터 두 달 경과 후 세 달 이내에 반품되는 상품성이 있는 제품에 대해서 회사는 제품가의 93% 이내로서 당사자 간 약정한 금액을 환불하되 주문과 관련된 보너스가 지급되었을 경우, 지급된 보너스는 차감합니다.
- 4. 현재 상품성이 있다는 것의 기준** : 제품과 판매보조용품은 다음의 요소를 모두 충족 할 경우 현재 상품성이 있는 것으로 판단됩니다. 1) 개봉하지 않았고 사용하지 않았음 2) 포장과 라벨링이 변경되거나 손상되지 않았음 3) 제품과 포장상태가 훼손되지 않았음 4) 유효기간이 경과하지 않았음 5) 현재 도테라 라벨링과 동일한 라벨링 제품임. 해당 제품이 특정 계절에만 나오는 것이거나 단종됐거나 한정판이거나 반품 정책이 적용되지 않는 스페셜 프로모션 제품이라고 회사가 구매 전 미리 고지한 경우에 그 제품은 현재 상품성이 없는 것으로 간주됩니다.
- 5. 파손된 제품 또는 배송 오류로 인한 반품** : 도테라는 배송된 제품이 파손되었거나 잘못된 제품이 배송된 경우 새 제품으로 교환해 드립니다. 이러한 제품들은 수령 후 15일 이내에 반환되어야 합니다. 반환된 제품들은 새 제품으로 교환 가능합니다.
- 6. 주문번호 보관 의무** : 회사가 반품된 제품에 대해 보너스를 올바르게 회수하기 위해서 주문 당시의 주문번호가 있어야 합니다. 이 주문번호는 회사에게 환불을 요청할 때 제시해야 합니다.
- 7. 세트상품 반품** : 세트상품인 경우 세트 전체를 반환해야 합니다. 또한 특정 프로모션 및 무료 제품을 증정 받았을 경우에도 같이 반환하여야 하며 만약 해당 제품을 사용 하였을 경우 제품 금액만큼 차감될 수 있습니다.
- 8. 환불 방법** : 환불은 최초 주문 시 결제한 방법에 따라 신용카드의 경우 해당 카드의 이용이 취소 처리되며, 은행 송금 및 현금 결제의 경우 주문한 회원의 등록계좌로 입금됩니다.
- 9. 반품 절차** : 반품제품이나 판매보조용품에 대하여 환불을 받고자 하는 회원은 다음과 같은 절차를 따라야 합니다.
 - 회사에 반환하기 전에 반품 승인을 먼저 받아야 합니다. 회사의 반품 승인은 전화나 서면으로 받아야 하며 배송된 반품제품에 IPC 번호와 해당 거래명세서가 동봉되어 있어야 합니다.



• 회사는 회원에게 제품이나 판매보조용품 반품에 대한 정확한 절차와 반품 배송지의 위치를 제공합니다.

10. **회사의 보너스 회수 권리**: 보너스는 IPC의 고객 또는 하위라인 조직의 제품구매에 근거하여 IPC에게 지급됩니다. 제품이 반환되었을 때 회사는 해당 제품에 대하여 지급되었던 보너스를 회수할 권리를 가집니다. 회사는 IPC에게 보너스를 회사에게 직접 지불할 것을 요청하거나 앞으로 발생할 보너스에서 차감할 수도 있습니다.
11. **개인 맞춤형 판매보조용품**: 개인 부주의로 인한 파손 및 재판매가 어려운 용품 등의 경우에는 반품이 불가합니다. 용품의 불량 및 하자가 발견된 경우 30일 이내에 교환 가능하여 기타 사항은 방문판매법상 청약철회 규정의 적용을 받습니다.

제 7 조. 소매판매

1. **14일 이내 제품 반환 시 환불 보장**: IPC로 하여금 소매고객에게 14일 이내 환불 보장을 요구하고 있습니다. IPC는 소매고객이 반품을 요청할 경우 대금 전액을 환불해야 합니다. 소비자는 제품을 구입한 날로부터 14일 이내에 환불을 요구해야 하며 사용하지 않은 제품을 반환해야 합니다. IPC는 고객의 환불 요청이 있는 후 3 영업일 이내 반환 제품에 대해 환불을 해야 합니다. 환불은 회사의 영업정책 제 6조에 명시된 청약철회정책을 통해 지원하고 있습니다.
2. **영수증 제공 의무**: IPC는 소매판매 시 소매판매 영수증을 제공해야만 합니다. 소매판매 시 아래의 각 사항이 기재된 소매판매 영수증 2부 중 1부는 고객에게 제공하고 그 나머지 한 부는 IPC가 보관해야 합니다. IPC는 청약철회에 필요한 기간 또는 도·소매업자로서 관련 법률에서 정한 기간동안 모든 소매 영수증의 사본을 보관해야 합니다.
 - 판매하는 IPC의 성명, 회원번호, 휴대번호, 이메일 주소, 주소
 - 회사의 상호, 주소 및 전화번호, 전자우편 주소, 대표자 성명
 - 회사는 회원에게 제품이나 판매보조용품 반품에 대한 정확한 절차와 반품 배송지의 위치를 제공합니다.
 - 상품의 교환, 반품, 수리보장 및 그 대금의 환불 조건과 절차
 - 철회권의 기한, 행사방법, 효과에 관한 사항 및 청약철회 등의 권리 행사에 필요한 서식
 - 소비자 피해보상, 제품 등에 대한 불만 및 소비자들과 IPC 사이의 분쟁 처리에 관한 사항
 - 기타 거래에 관한 약관
 - 기타 소비자의 구매 여부 판단에 영향을 주는 거래조건 또는 소비자의 피해구제에 필요한 사항 등을 포함한 방문판매법 등 법적 의무 기재 사항



제 8 조. IPC의 추천 및 후원

1. **계약상의 책임을 받아들일 의무**: IPC가 추천인이나 후원인이 되려면 계약서에 명시된 모든 자격요건을 충족시키고 모든 책임을 받아들여야 합니다.
2. **위치 지정**: IPC는 회사에 IPC 가입 희망자를 소개할 수 있습니다. 회사가 IPC 회원 등록신청서를 승인하면 신청자는 동의서에 기재된 추천인 조직 내에 배치됩니다.
3. **조직 교육 및 지원**: IPC는 성공적인 추천인이나 후원인이 되기 위해 조직에 있는 IPC들을 교육하고 지원할 의무를 갖습니다. IPC의 성공은 회사 제품의 체계적인 판매와 조직 내의 IPC들의 제품 구매와 직결되어 있습니다.
4. **성공적인 추천인 및 후원인 되기**: 성공적인 추천인, 후원인 및 리더가 되기 위해서 IPC는 다음의 책임을 이행해야 합니다.
 - 자신의 조직에게 정기적으로 판매 및 조직 교육을 실시하고 지도와 격려를 아끼지 않습니다. 추천인 및 후원인은 자신의 조직원들 모두와 지속적으로 만남을 가지고 그들의 질문에 대답할 준비가 되어 있어야 합니다. 만약 본인 그룹 외의 다른 그룹의 IPC와의 의사소통을 할 시에는 해당 IPC 그룹의 높은 직급 리더를 통하여 의사소통이 이루어질 수 있도록 해야 합니다.
 - IPC는 자신의 조직원들이 회사 계약조건과 그 국가와 지역의 준거법 및 법령의 규정들을 이해하고 준수할 수 있도록 최선의 노력을 기울여야 합니다.
 - 고객과 조직원 간에 발생할 수 있는 분쟁에 적극 개입하여 신속하고 호의적으로 분쟁을 해결하도록 노력합니다.
 - 조직 내의 제품 판매 및 기회에 대한 미팅들이 회사 계약과 준거법 및 법령의 규정들에 따라 합당하게 이루어질 수 있도록 교육합니다.
 - 본인과 다른 IPC, 조직 간의 어떤 분쟁도 신속하게 해결합니다.
 - 자신이 추천하고 후원한 회원들에게 회사 정책에 대하여 교육합니다.
5. **추천인과 후원인의 주의 의무**: 추천인과 후원인은 자신의 행위로 인해 조직이나 회사 어디에도 손실, 해, 누를 끼치지 않을 책임과 특별한 주의 의무를 가지며 그러한 경우가 발생했을 시 상황을 신속하게 바로잡아야 합니다. 가입 시 추천인은 신규 회원들에게 추천인이 누구인지를 알려주어야 합니다. IPC는 신규회원의 추천을 상위라인이나 타인에게 맡길 수 없습니다.
6. **조직 변경**: 회사는 추천인이나 후원인이 본 방침 및 절차 약정을 위반하거나 부도덕한 행위를 저지르거나 그러한 행위에 연루되었다고 판단되는 경우 해당 당사자의 조직 전체나 일부를 이동하거나 재편성할 권리를 갖습니다. 그렇다고 하여 회사가



어떤 조치를 반드시 취해야 할 의무가 있는 것은 아니며 그 조치를 연기하거나 하지 않는다고 하여 이에 대한 권리행사를 포기하는 것은 아닙니다. 방침 및 절차를 위반하는 경우는 회원수첩 제 18조 징계조치에 의거하여 결정되며 부도덕 행위의 예로는 원치 않은 성적 접근 또는 의사 전달, 채무 상환 불이행, 파산, 신체 손상, 위해, 학대, 절도, 가족 문제 개입 등이 포함되며 회사는 조직 이동이나 재편성시 해당 추천인이나 후원인에게 회사의 절차에 의거하여 통지합니다.

제 9 조. 추천인·후원인 변경정책, 교차후원 또는 유인행위 금지

- 1. 최초 위치 지정(Initial Placement)** : 신규 IPC가 가입하면 추천인은 그 IPC를 자신의 조직 내의 어느 곳에든지 배치할 수 있습니다.
- 2. 최초 후원인 변경** : 모든 신규 IPC와 우수회원은 회원 가입을 한 월 기준으로 익월 10일까지 추천인은 회사의 승인을 얻어 자신의 조직도 내에서 신규 IPC의 후원인을 변경할 수 있습니다. (추천인의 조직 밖으로의 이동은 불가)
- 3. 최초 후원인 예외 변경 요청** : 신규 회원의 최초 후원인 변경 가능 기간이 경과된 이후에는 후원인 예외 변경 신청을 통하여 회사의 승인 후 변경이 가능합니다. 후원인 예외 변경을 승인하기 전에 다음 사항을 우선적으로 고려합니다.
 - 이동될 IPC 본인 및 3레벨 위 추천인들과 7레벨 위 후원인들의 서면 동의(공증된 서명 또는 다른 증명 수단)를 받았는가
 - 변경으로 인해 승급이 발생하지 않는가
 - 보너스 지급 이력에 변경이 발생하는가
 - IPC가 계약을 위반하지는 않았는가
 - 변경이 조직에 미칠 영향이 있는가
 - 기타 관련 사항
- 4. 추천인 재지정** : 회사의 사전 서면 승인이 있는 경우 회사는 추천인의 조직 내에서 추천인 변경을 1회 허용합니다. 또한, 최초의 추천인에게 추천권을 돌려주는 경우에 한해서 회사의 서면 승인을 통해 두 번째 추천인 변경이 가능합니다. (단, 최초 추천인으로서의 변경이 아닌 경우, 예외 사항 신청서 제출)
- 5. 프리미어 위치 변경** : 다이아몬드 이상의 리더는 자신이 추천한 IPC가 처음으로 후원 활동을 시작한 날로부터 90일 이내에 프리미어 직급을 달성하면 자신의 조직도 내에서 해당 IPC의 후원인을 변경할 수 있습니다. 프리미어 직급으로 승급이 정산된 후 익월 10일까지 서류가 제출되어야 후원인 변경이 가능합니다. (단, 현재 위치에서 위



쪽으로부터 자리 이동이 가능하며, 크로스 라인 또는 현재 위치보다 아래로는 자리 이동 불가)

6. 후원인 변경 규정

- 비활동 기간(실버 미만은 6개월 이상, 실버 이상은 1년 이상)을 준수한 후 재가입한 회원은 재가입일 익월 10일까지 자리(후원인)변경이 가능합니다.
- 우수회원에서 IPC로 전한 후 100pv 이상 등록 주문을 완료한 신규회원을 직접 추천하여 처음으로 다운을 내리는 경우 후원인 변경이 가능합니다. 단, 첫 신규 회원 추천 후 익월 10일까지 후원인 변경이 가능합니다.

7. 회사 간, 라인 간 리크루팅 금지

- **회사 간 리크루팅** : 웹사이트 등을 포함 여러 루트를 통해 직·간접적으로 도테라 회원이나 고객에게 도테라 상품 이외의 상품 또는 서비스 판매 및 사업 기회를 제안·판촉하는 행위, 타 회사에 가입 혹은 참여 시키려는 목적 등의 행위(추천, 권유, 영향력 행사 등), 도테라 회원에게 회사로부터의 탈퇴 권유 등의 행위를 포함합니다.
- **라인 간 리크루팅** : 웹사이트 등을 포함 여러 루트를 통해 직·간접적으로 이미 다른 후원라인에 있으며 도테라 판매권을 가진 개인을 가입시키려는 목적의 일련의 행위(추천, 권유, 영향력 행사 등)를 포함합니다. 지난 6개월 이내 도테라 판매권을 가진 적이 있는 개인 또는 지난 12개월 이내 실버 혹은 그 이상의 직급을 가졌던 IPC의 가입도 라인 간 리크루팅에 해당됩니다.
- **금지** : 회사는 IPC 또는 우수 회원의 회사 간 리크루팅 및 라인 간 리크루팅을 금지합니다. 이는 본인 명의로뿐 아니라 배우자나 친척의 이름, 하위 ID를 사용하여 활동하는 모든 행위를 모두 포함합니다.

제 10 조. 보상플랜

1. 정의

도테라의 보상플랜은 IPC로 등록된 모든 분들의 노력에 대한 결실을 보상하기 위하여 공정하고 명확한 시스템을 기반으로 계산되어 지급되는 보너스입니다. IPC는 보상 플랜의 내용을 잘 이해하고 준수하여 본인의 노력 여하에 따라 수입의 결과가 달라질 수 있음을 잘 알고 있어야 합니다.

2. 용어 설명

- **커미션을 발생시킬 수 있는 주문** : 회원이 주문하고 지불한 개인블룸 포인트가 부여되는 주문
- **프론트 라인 조직** : IPC의 하위라인 첫 번째 조직



- **추천인 그룹**: 추천인 그룹은 IPC 본인과 IPC가 직접 추천한 가입자들 중 엘리트 이상 직급을 달성하지 못한 IPC들로 구성
 - **추천인의 볼륨(EV)**: 추천인 그룹에 속한 엘리트 미만 회원들의 개인 볼륨의 합
 - **조직 볼륨(OV)**: IPC 본인의 개인 볼륨과 조직 내 다른 모든 회원의 개인 볼륨의 합
 - **개인볼륨(PV)**: IPC가 고객들에게 판매하기 위해서, 혹은 IPC 스스로의 개인용으로 사용하기 위해 한 달 동안 구매한 제품의 볼륨, 모든 제품이 PV가 발생하는 것은 아니며 적립 포인트로 구매한 제품은 PV가 발생되지 않음.
 - **그룹성장볼륨(TGV)**: 당일 직급 기준으로 특정 레벨 내에서 지난 12개월 간 신규가입 한 회원(재가입 포함)들의 개인 볼륨의 합. 유니레벨, 폴보너스의 차등직급에 사용됨. 엘리트:1~3대/프리미어:1~4대/실버:1~5대/골드:1~6대/플래티넘 이상:1~7대
 - **개인성장볼륨(PGV)**: 지난 12개월간 직접 추천한 회원들의 이달의 LRP 볼륨의 합. 파워오브쓰리 부스트에 사용됨.
 - **LRP그룹**: 1대에서 발생하는 LRP 주문의 합.
 - **유자격 레그**: 직급에 따라 아래와 같이 유자격 레그가 달라지며, 추천인의 랭크 자격 요건 충족을 위해서 각 자격 있는 레그는 추천인의 프론트 라인 조직 내에서 분리되어 있어야 함.
 - **골드 이하**: 유자격 레그는 추천인의 프론트 라인 조직 내에서 지정된 직급을 달성한 가입자.
 - **플래티넘 이상**: 유자격 레그는 추천인 라인 기준 레벨 상관없이 조직 내에 지정된 직급을 달성한 가입자.
 - **유자격 주문**: 유자격 주문은 해당 월 IPC가 구매한 100PV 또는 500EV 이상의 주문으로 되어야 함. 주문의 반품은 보너스의 회수를 가져올 수 있음.
 - **랭크컴프레션**: 플래티넘 이상 직급 달성 시 직접 추천한 가입자가 아닌 추천인 조직내에서 지정된 직급을 달성한 가입자를 유자격 레그로 사용하는 것.
- 3. 직급**
- 각 직급은 다음과 같이 매달 최소 자격요건이 있습니다.
- EV 또는 개인 볼륨
 - 조직볼륨, 예를 들어 매니저 직급은 500 OV를 가져야 하고, 500EV 또는 100PV 구매를 해야 합니다. 컨설턴트를 제외한 모든 직급은 최소 500EV 또는 100PV 이상의 주문을 하여야 합니다.
 - **컨설턴트**: 본 직급은 매달 본인이 50PV 이상 주문하면 됩니다.
 - **매니저**: 매달 본인이 100PV 또는 500EV 이상의 실적을 발생시키고, 500 OV

이상의 실적을 달성하여야 합니다(단, 실적이 발생하는 레그의 수는 제한을 두지 않습니다).

- **디렉터**: 매달 본인이 100PV 또는 500EV 이상의 실적을 발생시키고, 1,000 OV 이상의 실적을 달성하여야 합니다(단, 실적이 발생하는 레그의 수는 제한을 두지 않습니다).
 - **이그제큐티브**: 매달 본인이 100PV 또는 500EV 이상의 실적을 발생시키고, 2,000 OV 이상의 실적을 달성하여야 합니다(단, 실적이 발생하는 레그는 수에 제한을 두지 않습니다).
 - **엘리트**: 매달 본인이 100PV 또는 500EV 이상의 실적을 발생시키고, 3,000 OV 이상의 실적을 달성하여야 합니다(단, 실적이 발생하는 레그의 수는 제한을 두지 않습니다).
 - **프리미어**: 매달 본인이 100PV 또는 500EV 이상의 실적과 5,000 OV 이상의 실적을 달성하여야 하고 직접 추천한 회원이 이그제큐티브 이상의 직급을 달성한 레그를 2개 이상 보유하여야 합니다.
 - **실버**: 매달 본인이 100PV 또는 500EV 이상의 실적을 발생시키고, 직접 추천한 회원이 엘리트 이상의 직급을 달성한 레그를 3개 이상 보유하여야 합니다.
 - **골드**: 매달 본인이 100PV 또는 500EV 이상의 실적을 발생시키고, 직접 추천한 회원이 프리미어 이상의 직급을 달성한 레그를 3개 이상 보유하여야 합니다.
 - **플래티넘**: 매달 본인이 100PV 또는 500EV 이상의 실적을 발생시키고, 추천인 레그 안에 있는 회원이 실버 이상의 직급을 달성한 레그를 3개 이상 보유하여야 합니다.
 - **다이아몬드**: 매달 본인이 100PV 또는 500EV 이상의 실적을 발생시키고, 추천인 레그 안에 있는 회원이 실버 이상의 직급을 달성한 레그를 4개 이상 보유하여야 합니다.
 - **블루 다이아몬드**: 매달 본인이 100PV 또는 500EV 이상의 실적을 발생 시키고, 추천인 레그 안에 있는 회원이 골드 이상의 직급을 달성한 레그를 5개 이상 보유하여야 합니다.
 - **프레지덴셜 다이아몬드**: 매달 본인이 100PV 또는 500EV 이상의 실적을 발생 시키고, 추천인 레그 안에 있는 회원이 플래티넘 이상의 직급을 달성한 레그를 6개 이상 보유하여야 합니다.
- 4. 보너스**
- 모든 IPC들의 지속적인 활동에 보답하기 위해 설계된 토테라 보상플랜의 보너스는 패스트 스타트 보너스, 파워 오브 쓰리 보너스, 임파워먼트 폴 보너스, 인피니트 퍼포먼스 폴 보너스, 다이아몬드 폴 보너스, 우수회원 스폰서 보너스, 파운더스 클럽 보너스를 포함합니다.



• **패스트 스타트 보너스**

패스트 스타트 보너스를 받기 위해서는 반드시 신규(우수 회원·IPC) 추천하여야 합니다. 새로 추천된 신규가 가입일로부터 60일 이내에 제품을 구매하게 되면 신규를 직접 추천한 1대 추천인은 해당 제품 PV의 20%를 보너스로 받을 수 있으며, 2대 추천인의 상위 추천인들인 2대와 3대 추천인은 각각 10%와 5%의 보너스를 받게 됩니다. 보너스는 매주 정산 일에 계정에 적립되며, 해당 월에 적립된 보너스는 익월 20일에 추천인에게 지급 됩니다.

패스트 스타트 보너스를 받기 위해서 추천인은 로열티 100PV 이상으로 설정해야 하며, 해당 월에 100PV이상
 1. 해당 월의 보너스는 LRP 100PV 실적을 충족한 시점
 2. 미만으로 구매해 된 경우 실적 충족 시점까지 보너스는
 3. 미구제된 전월 LRP 실적을 기반으로 보너스가 발생함
 4. EV(추천인 포함) 이상의 실적 충족 시 보너스를 획득할 수
 5. 있습니다. 다른 월에 들어 불만족한 실적은 안충족되지 않습니다.

패스트 스타트 보너스로 적용 받은 PV는 유니레벨 보너스에 중복하여 합산되지 않습니다. 그리고 500EV(추천인 볼륨)은 반드시 로열티 리워드 프로그램(LRP)을 통해 발생되어야 합니다.

• 파워 오브 쓰리 보너스

100 LRP

500 LRP 그룹 (직주원 100PV 포함)

500 직원 100 LRP 그룹 (직주원 100PV 포함)

500 LRP 그룹

500 LRP 그룹

500 LRP 그룹

500 LRP 그룹 (직주원 100PV 포함)

500 LRP 그룹 (직주원 100PV 포함)

500 LRP 그룹 (직주원 100PV 포함)

매달 자격을 갖추었을 경우, 5만원, 25만원, 125만원으로 나눠지며 후원인 레그를 기준으로 발생하는 보너스입니다. 보너스를 지급받기 위해서는 첫째, 본인인 그 달에 100PV이상 LRP 주문을 결제하거나 다운라인에서 500EV 이상의 LRP 구매가 이루어져야 하며, 둘째, 후원레그 기준으로 1대 회원들의 LRP 볼륨의 합이 500PV 이상을 달성하고, 셋째, 그 중 100PV는 직접 추천 회원이거거나 구매가 이루어져야 합니다.

- 파워 오브 쓰리 부스트

5만원~125만원 달성 회원이 개인성장블룸(PGV) 400이상 달성 시 5만원의 추가 수당이 발생, 25만원~125만원 달성 회원이 개인성장블룸(PGV) 800이상 달성 시 12.5만원의 추가 수당이 발생, 125만원 달성 회원이 개인성장블룸(PGV) 1,200 이상 달성 시 25만원의 추가 수당이 발생합니다.

*LRP 그룹 : 1대에서 발생한 LRP 주문의 합 *LRP 볼륨 : LRP 주문의 볼륨

- 유니레벨 보너스

매달 IPC에게 지급되는 사업의 가장 기초적인 보너스 중의 하나입니다. 유니레벨 보너스의 지급률은 매달 IPC가 달성하는 직급에 기반하여 결정됩니다. 엘리트~골드 직급은 주어진 그룹성장분류(TGV) 달성 여부에 따라 유니레벨 하위 2단계를 지급 받지 못할 수 있습니다. 단, 엘리트 직급은 개인성장분류(PGV) 100을 동시에 달성 한자 유니레벨을 최대로 지급받을 수 있습니다.

유니레벨 조직 보너스(조직 볼륨에 따라 매월 지급)

[illegible]



• 임파워먼트 풀 보너스

임파워먼트 풀 보너스는 매달 프리미어, 실버, 골드 직급 달성자에게 지급되는 보너스로 도테라의 총 볼륨 1.5%에 해당하는 금액을 자격 요건을 달성한 IPC에게 배당으로 나누어 지급 합니다. 자격 요건은 매달 프리미어, 실버, 골드 직급을 달성하면서 동시에 매달 1명 이상의 신규 IPC 또는 우수회원을 본인 추천으로 하여 100PV 이상 주문이 이뤄져야 합니다. 골드 직급 달성자는 매달 2명 이상의 신규 IPC 또는 우수회원을 본인 추천으로 하여 100PV 이상의 주문이 이뤄지는 경우, 최대 2개의 배당을 받을 수 있습니다.

1.5% 임파워먼트 풀 보너스 (회사 총 볼륨에 대한 수당으로 매달 지급)		프리미어	실버	골드
	배당	1	1	2*
			1.5%	

* 자격을 갖춘 골드 직급은 최대 2배당을 받을 수 있습니다. 자세한 내용은 회사 정책을 참고해 주십시오.

• 인피티트 퍼포먼스 풀 보너스

먼저 리더십 퍼포먼스 풀 보너스는 매월 실버, 골드, 플래티넘의 자격을 유지하게 되면 기본적으로 보너스를 받을 자격이 생깁니다. 보너스는 실버 자격은 한 개의 배당을, 골드는 다섯개의 배당을, 플래티넘은 열 개의 배당을 받을 수 있으며 만약 직접 추천한 IPC가 그 달에 최초 엘리트 이상 직급을 달성하게 되면 해당 추천인은 추가로 한 개의 배당을 더 받게 됩니다. 퍼포먼스 풀 보너스는 매월 플래티넘, 다이아몬드, 블루 다이아몬드, 프레지덴셜 다이아몬드 직급을 유지하게 되면 보너스를 받을 자격이 생깁니다. 단, 그룹성장볼륨(TGV) 달성 여부에 따라 배당이 달라질 수 있습니다. TGV 조건을 달성하지 못하였다면 플래티넘은 1배당을 지급받고, 다이아몬드, 블루 다이아몬드, 프레지덴셜 다이아몬드는 3배당을 지급받습니다. 그룹성장볼륨(TGV)을 달성하였다면 플래티넘은 3배당, 다이아몬드는 4배당, 블루 다이아몬드는 6배당, 프레지덴셜 다이아몬드는 8배당을 지급받습니다. 만약 직접 추천한 IPC가 그 달에 최초 프리미어 이상을 달성하게 되면 해당 추천인은 추가로 두 개의 배당을 더 받게 됩니다.

보너스		리더십 퍼포먼스 풀 (2%)				퍼포먼스 풀 (1.5%)			
자격요건	실버	골드	플래티넘	플래티넘	다이아몬드	블루 다이아몬드	프레지덴셜 다이아몬드		
배당	1	5	10	1/3	3/4	3/6	3/8		
TGV 조건	없음			4,000	6,000	12,000	18,000		
추가 배당	직접 추천한 신규 엘리트 명 수에 따라 추가배당 1 무제한			직접 추천한 신규 프리미어 명 수에 따라 추가배당 2 무제한					

*다이아몬드 이상 그룹 성장 볼륨 미 달성 시 개인 성장 볼륨 1,200으로 대체 할 수 있습니다.

*다이아몬드 이상 그룹 성장 볼륨 자격요건은 2026년 1월부터 적용됩니다.



단, 보너스는 다음 직급으로 축적되지 않으며, 해당 월의 매출 실적에 따라 배당금액은 달라질 수 있습니다.

• 다이아몬드 풀 보너스

다이아몬드 풀 보너스는 매달 다이아몬드 이상의 직급을 달성한 IPC들에게 배당으로 나누어 지급되는 보너스입니다.

	다이아몬드 풀(1%)	블루 다이아몬드 풀(1%)	프레지덴셜 다이아몬드 풀(1%)
자격요건	각 풀에 해당하는 직급 달성		
배당	2/4	2/4	2/4
TGV 조건	6,000	12,000	18,000
직접 추천한 자격 요건	직접 추천한 다운라인이 신규 프리미어 달성		직접 추천한 다운라인이 신규 실버 달성
추가 배당	신규 프리미어 명 수에 따라 무제한 +1		신규 실버 명 수에 따라 무제한 +1

인피티트 퍼포먼스 풀 보너스와 같이 직급별 정해진 배당에 따라 차등 지급됩니다. 해당 보너스를 지급 받기 위해서는 반드시 매달 다이아몬드 이상의 직급을 달성하여야 합니다. 다이아몬드, 블루 다이아몬드, 프레지덴셜 다이아몬드는 각 월별 회사 총 볼륨의 1%에 대하여 그룹성장볼륨(TGV) 미 달성 시 2배당을, 달성 시 4배당을 지급 받게 됩니다. 직접 추천한 하위 IPC가 최초 프리미어 직급을 달성한 달에는 신규 프리미어 직급 한 명당 1개씩의 추가적인 배당을 받습니다. 단, 프레지덴셜 다이아몬드는 직접 추천한 하위 IPC가 실버 이상의 직급을 달성하여야 추가 배당을 받을 수 있습니다. 단, 당사가 필요하다고 판단될 경우, 다이아몬드 풀 추가 배당금은 새로 자격을 갖춘 IPC가 최소 3번의 자격 요건을 이를 때까지 도테라 에스크로 계정에 배치하게 되며, 자격 요건을 갖추지 못한다면 에스크로 계정에 배치된 추가 배당금은 리더십 풀로 전환됩니다.

* 다이아몬드 이상 그룹 성장 볼륨 미 달성 시 개인 성장 볼륨 1,200으로 대체 할 수 있습니다.

* 다이아몬드 이상 그룹 성장 볼륨 자격요건은 2026년 1월부터 적용됩니다.

• 우수회원 스폰서 보너스

우수회원을 추천한 모든 IPC는 IPC와 동일하게 패스트 스타트 보너스, 파워 오브 쓰리 보너스, 유니레벨 보너스를 받을 수 있습니다. 우수회원은 파워 오브 쓰리 보너스를 받기 위한 1대 팀원으로 인정이 됩니다.

• 파운더스 클럽 보너스

1) 파운더스 클럽 보너스 인원 제한

① 도테라 코리아의 파운더스 클럽 보너스 수령 자격자는 25명으로 제한됩니다.

2) 유지 조건



- ① 직급 유지: 12개월 중 최소 6번의 다이아몬드 이상, 4번의 플래티넘 이상 직급 (Paid Rank)을 유지해야 합니다.
- ② 자격 요건: 파운더스 클럽 멤버가 자격 요건을 12개월 중 1월, 2월에 미달성할 경우, 3월부터는 반드시 유지 조건을 10회 달성해야 합니다.
- 3) 기타 사항
 - ① 파운더스 클럽의 운영 주기는 1년으로, 매년 1월 1일에 리셋됩니다.
 - ② 유지 조건을 달성하지 못해 자격을 상실한 경우, 재입성은 불가능합니다.
 - ③ 파운더스 클럽 자격 유지를 위해 잘못된 방법으로 접근하여 사업을 진행할 경우, 유지 조건에 요구 사항이 추가될 수 있으며, 이는 사전 예고 없이 변경될 수 있습니다.
 - ④ 파운더스 클럽 멤버는 도테라를 대표하는 독립 제품 컨설턴트(IPC)로서 도테라의 문화와 가치를 수호하며 타의 모범이 되어야 합니다.
 - ⑤ 파운더스 클럽 멤버의 지위는 자격을 부여한 국가에서만 유효하며, 파운더스 클럽 멤버의 자격은 개인의 노력에 따른 결과입니다. 독립 제품 컨설턴트(IPC)는 각 국가별 마켓에서 오직 하나의 파운더스 클럽 멤버 자격을 가질 수 있습니다.
 - ⑥ 파운더스 클럽 보너스는 매년 1월에 한 번 지급되며, IPC는 도테라 코리아의 커미셔너를 볼륨의 1%를 1/25로 나눈 동일한 보너스 금액을 지급받습니다.

• 자동주문-로열티 리워드 프로그램(이하'LRP')

매월 주문과 결제를 반복하는 번거로움 없이 한번의 주문 신청으로 매월 지정한 날짜에 지정한 곳으로 제품을 받아 볼 수 있는 자동주문 결제 시스템입니다.

• IPC : LRP 프로그램에 참여시 자동으로 LRS(Loyalty Reward Sourcing trip) 프로모션에 참여 가능합니다. LRP 주문, 직급유지 혹은 갱신, 신규추천 등 여러가지 점수를 획득할 수 있는 조건들이 있으며 점수 구간에 따라 소싱트립 경비를 지원받게 됩니다. 점수를 획득할 수 있는 조건과 소싱트립 장소는 회사 사정에 따라 변경 될 수 있습니다. 시행일시 : 2024년 9월 1일

• 우수회원(WC) : 우수회원이 LRP로 50PV 이상 제품을 구매하면 무료로 제품을 구입할 수 있는 포인트가 적립됩니다. 주문은 건당 50PV 이상 구매해야 적립이 가능하며, 익월 적립된 시점부터 바로 사용 가능합니다. 포인트는 적립일로부터 12개월 이내에 사용하여야 하며, 그 이후에는 순차적으로 소멸됩니다. 단, 포인트로 제품 구매 시에는 포인트 주문 건당 3,000원의 수수료를 지불하여야 합니다. 포인트로 구매한 제품은 PV가 제공되지 않고, 현금화할 수 없으며 양도 또한 불가



합니다. 포인트 주문의 경우, 반품 및 취소가 되더라도 사용된 포인트는 복구되지 않습니다. LRP에 참여하여 제품을 구매할 경우, 아래의 리워드 등급율(%)이 적용되어 포인트가 적립됩니다. 본 프로그램은 LRP 50PV 이상 구매하였을 경우에 유지 및 적립률이 상승되며, LRP의 취소/미결제/반품된 경우에는 LRP 템플릿이 익월 10일 이전에 자동 삭제 처리됩니다. 템플릿 삭제와 동시에 적립되었던 포인트 및 리워드 등급은 모두 초기화 됩니다. 단, 자동 삭제 처리는 사전 고지없이 처리될 수 있습니다.

연속유지기간	1~3M	4~6M	7~9M	10~12M	13M 이상
리워드등급(%)	10%	15%	20%	25%	30%

• 특별/경품 보너스 혹은 보상금

때때로 특별 보너스나 경품이 IPC들에게 제공됩니다. 이러한 행사로 제공되는 제품에는 PV가 없을 수도 있으며 이러한 제품들을 구매한 결과는 IPC가 보너스를 받는데 자격 요건이 되지 않을 수도 있습니다.

■ 리더스 미팅

- 일정 직급 이상을 달성한 IPC는 도테라코리아에서 주최하는 세미나에 초청됩니다.

■ 엘리트 트레이닝

- 엘리트 이상의 직급을 달성한 IPC는 도테라코리아에서 주최하는 트레이닝에 초청됩니다.

■ 로열티 리워드 소싱트립(LRS)

- LRP 프로그램에 참여하는 IPC는 일정 기간 동안 획득한 점수에 따라 해외에서 개최되는 세미나에 초청됩니다.

■ PD&BD 셋팅

- 블루 다이아몬드 이상 직급의 IPC는 일정기간 동안 달성한 직급에 따라 해외에서 개최되는 세미나에 초청됩니다.

■ 랭크업프로모션 소싱트립

- 실버클럽, 다이아몬드클럽에 참가하여 일정기간 동안 달성한 등수에 따라 해외에서 개최되는 세미나에 초청됩니다.

※ 개인적인 사유 등에 따른 행사 불참과 관련한 대체여행 및 별도의 보상은 제공되지 않음을 유의하시기 바랍니다. 또한, 매년 행사의 참가 자격 조건이 변경 될 수 있으며, 회사의 사정에 따라 진행되지 않을 수도 있습니다.

• 일반 및 기타 보상 조항

1) 다른 회원을 가입시키는 것만으로는 보상 지급이 불가합니다. IPC는 제품을 구매



하지 않고 다른 IPC들을 추천하고 후원하는 것만으로는 보상을 받을 수 없습니다.

2) 보상은 보장되지 않습니다.

IPC가 가질 수 있는 보상은 다양합니다. IPC 가입 후 제품구매를 하지 않으면 보너스를 받을 수 있는 자격 요건을 맞출 수 없습니다. 기본적으로 각 IPC의 노력의 바탕이 되어야 하며, 노력 여하에 따라 보너스는 달라질 수 있습니다.

3) 보너스 지급의 전제 조건

IPC는 도테라 판매 보상플랜의 자격 요건을 충족 시키고 계약에 따른 중요한 의무를 이행하였을 경우에만 보너스를 받을 수 있으며, 올바른 사업 장려를 위해 IPC의 사업활동과 방식에 대해 감사 절차가 진행 될 수 있으며, 경우에 따라서는 보너스 또는 수당의 지급이 보류 될 수 있습니다.

4) 보너스 지급

보너스는 IPC 등록신청서 상의 신청인에게 매달 20일에 지급됩니다.

5) 후원 수당 조정 정책

도테라코리아는 방문판매 등에 관한 법률 제20조. 후원수당의 지급 기준 조항을 준수하기 위하여 후원 수당의 합산 금액이 매출(부가세 포함)의 35%가 초과될 경우, 35% 이내로의 지급 기준을 조정하기 위하여 후원 수당이 발생된 회원에 대하여 후원 수당 초과분만큼을 차감하여 수당을 지급합니다.

실행일시 : 2024년 8월 1일

6) 집중된 레그

IPC 조직 내에서 한 레그의 조직 볼륨이 총 조직 볼륨의 80%를 초과하는 경우에는 그 IPC 가 엘리트 직급일 경우 유니레벨 보너스는 미화 2,000 달러, 프리미어일 경우 미화 5,000달러, 실버일 경우 미화 11,000달러, 골드일 경우 미화 18,000달러를 초과할 수 없습니다. 플래티넘 직급을 달성할 경우 유니레벨 보너스의 한도는 없습니다.

*원화로 계산되는 유니레벨 보너스 지급 한도 금액은 해당 월에 적용되는 KRW/USD 환율에 따라 변경 될 수 있습니다. (예시, KRW/USD 환율이 1,200원일 경우, 엘리트 2,400,000원, 프리미어 6,000,000원, 실버 13,200,000원, 골드 21,600,000원이 됩니다.)

7) 보너스의 회수

계약서 상에 기재된 회수 권리에 추가로 회사는 다음과 같은 제품에 기초하여 IPC에게 지급된 보너스를 회수할 권리가 있습니다.

① 회사의 반품 정책에 따라 반품된 제품



② 준거법에 따라 회사로 반품된 제품

③ 제품, 서비스, 도테라 보상플랜 기회와 관련되어 허위 묘사를 포함한 IPC의 부당한 행위로 인한 사건과 관련되어 반품된 제품

④ 적절한 기간 내에 재판매 되거나 사용될 수 없는 비합리적으로 많은 양의 제품 구매

제 11조. 제품 설명

1. **제품에 대한 설명** : IPC는 독립 제품 컨설턴트로서 제품이 특정 질병을 치료하거나 예방하는데 있어서 의사의 치료 또는 표준 치료를 대신할 수 없음을 인정하며, 이에 상반되는 설명을 하지 말아야 합니다.

2. **허용 가능한 설명** : IPC는 도테라 제품이 사용하기에 안전하며

- 건강 증진을 위해 특별히 개발되었고
- 본원의 미를 충족시키는 목적으로 한다는 사실을 대변할 수 있습니다.

3. **치료용 의약품이 아님** : IPC는 특정 제품의 의학적 효능을 주장하거나 어떤 질병에 적합하다며 특정 제품을 처방해서는 안됩니다. 이러한 표현들은 제품이 영양 보조제나 화장품이라기보다 의약품이라는 암시를 주기 때문입니다. 어떠한 상황에서도 이러한 제품들이 특정 질병 치료를 위해 처방되는 의약품에 비유되어서는 안됩니다.

4. **고지의무** : 도테라나 도테라 제품에 대해서 홍보를 할 때 IPC는 반드시 자신은 도테라의 독립제품컨설턴트이며 회사로부터 보너스와 커미션을 받는다는 사실을 고지해야 합니다.

제 12 조. 회사 지적 재산의 사용

1. **도테라 지적 재산** : 상표, 서비스 마크, 상품명, 상품외장 및 회사의 출판물 내용을 포함하는 도테라의 지적 재산은 매우 소중한 자산입니다. 도테라 지적 재산을 사용할 때 IPC는 도테라 지적 재산에 매우 큰 가치와 영업권리가 있다는 사실에 동의하고 인정하며 지적재산에 대한 권리와 거기에서 발생하는 영업권리는 오로지 회사에게만 있다는 사실을 인정합니다. 나아가 IPC는 대중들의 마음 속에 지적 재산이 이차적인 의미가 있다는 사실도 인정합니다. 지적 재산은 각 국가와 국제 저작권 및 상표권 관련법과 전매권의 보호를 받습니다. 이러한 권리들은 현존하는, 또 앞으로 개발될 미디어와 기술을 포함하여 모든 형태로 보호받고 있습니다. 공식 웹사이트의 텍스트, 그래픽, 로고, 오디오 파일, 음악, 가사, 비디오, 사진, 소프트웨어 및 기타 다른 정보들을 포함하는 콘텐츠는 도테라 및 협력사의 자산이거나 도테라가 제 3자로



부터 허가 받은 것입니다. 도테라가 모든 콘텐츠를 소유하고 있는 것이 아니므로 도테라는 IPC에게 소유하지 않은 것에 대한 라이선스를 부여하지 않습니다. 이에, IPC는 도테라 지적 재산 및 콘텐츠를 사용할 때 여기에 분명히 명시된 허가 받은 콘텐츠만을 사용한다는데 동의합니다.

2. 정의

- **의류** : 티셔츠, 모자 및 기타 의류용품 포함
- **허가 받은 콘텐츠** : 허가 받은 콘텐츠란 www.doterratools.com에 인용되거나 게재되어 있으며 IPC가 제품을 판매하고 다른 회원을 모집하는 지역 시장에 관련된 콘텐츠만을 의미함.
- **시네마틱 미디어** : 뉴스, 엔터테인먼트, 교육, 데이터 또는 홍보 메시지가 전파되는 라이브 또는 전기적 녹화 채널을 통칭하며 TV, 라디오, 영화, 오디오 또는 비디오와 같은 지상파 및 케이블 방송 미디어를 포함함. 시네마틱 미디어는 컴퓨터 및 전화 기반 미디어를 포함하지 않음.
- **회사가 제작한 판매보조용품** : 회사가 사용할 용도로 회사가 제작하고 배포한 마케팅 자료
- **컴퓨터 및 전화 기반 미디어** : 이메일, 블로그, 소셜 미디어 또는 웹사이트와 같은 컴퓨터를 기반으로 한 콘텐츠 전파 및 전화나 휴대폰 기반의 콘텐츠 전파
- **콘텐츠** : 회사가 제작한 판매보조용품과 도테라 공식 웹사이트 상의 텍스트, 그래픽, 로고, 오디오 파일, 비디오, 사진, 소프트웨어 또는 도테라 지적 재산.
- **도테라 지적 재산** : doTERRA GH Ireland Limited 또는 모회사가 소유하고 있다고 주장하거나 사용할 권리가 있다고 주장하는 모든 지적 재산을 의미하며 해당 정부 기관에 등록되었거나 등록되지 않은 상표, 상품명, 서비스 마크, 회사의 출판물 내용을 포함하되 이에 국한되지는 않음.
- **미디어 가이드라인** : 특정 미디어 형식에 대해 허가 받은 콘텐츠의 사용 기준을 설정하는 각 지역시장 별 가이드라인. 미디어 가이드라인은 www.doterratools.com에 게재되어야 함.
- **상품** : 의류, 시네마틱 미디어, 회사가 제작한 판매보조용품, 컴퓨터 및 전화 기반 미디어를 제외하고 도테라 지적재산을 포함하고 있는 제품
- **판매보조용품** : 회사 제품의 제공 또는 판매, 회원의 모집 또는 교육에 사용되고 회사, 회사 제품, 판매 보상 플랜, 또는 도테라 지적 재산에 대한 언급이 이루어진 인쇄 또는 디지털 형식의 모든 자료를 지칭함.
- **소셜 미디어** : 통신을 상호작용하는 의견교환의 장으로 바꾼 웹 기반 및 모바일 기



솔의 사용

3. 허가 받은 사용

- **'사용 조건'에 준하여 IPC는 다음의 경우에서 허가 받은 콘텐츠를 사용할 수 있습니다:**

- 1) 판매보조용품의 제작 및 사용
- 2) 컴퓨터 또는 전화 기반 미디어의 제작 및 사용

- **'사용 조건'에 준하여 IPC는 회사의 서면 승낙과 함께 허가 받은 콘텐츠를 다음의 경우에서 사용할 수 있습니다 :** 의류, IPC 명함제작, 건물 및 간판, 상품 등 기타

4. 사용 조건 : 허가 받은 콘텐츠의 허가 받은 사용은 다음과 같은 조건을 갖습니다.

- **브랜드 가이드라인 및 미디어 가이드라인** : 허가 받은 콘텐츠는 IPC가 사업을 진행하는 특정 지역 시장의 도테라 웹사이트의 허가 받은 콘텐츠 페이지에 나와 있는 브랜드 가이드라인과 미디어 가이드라인에 따라 사용되어야 합니다.
- **맥락과 사실 진실** : IPC는 수식어구나 텍스트를 추가하거나 다른 콘텐츠를 사용하는 방법으로 허가 받은 콘텐츠를 맥락에서 벗어나게 사용하거나 원래 의미 외에 다른 의미로 해석되게 해서는 안됩니다.
- **도테라 제품 관련 주장 및 진실** : IPC와 도테라는 식약청과 공정거래위원회 및 다른 규제기관에서 공표한 법을 포함하여 해당 국가의 법을 위반하는 어떤 콘텐츠도 사용하지 않습니다. (11조 참조).
- **변형, 회화 또는 축약** : IPC는 허가 받은 콘텐츠를 비슷한 발음이 나는 다른 말(예, "doTERRA" 또는 "doughTERRA")이나 외국식 표기(예, "deTIERRA")로 바꾸거나, 회화, 축약 등의 방법으로 콘텐츠를 변형하여 사용할 수 없습니다.
- **솔로건 및 태그라인** : IPC는 회사의 솔로건이나 태그라인을 추가하거나 빼거나 변경할 수 없습니다. 예) '지구의 선물'을 '지구로부터 온 선물'이나 '이 세상의 선물' 등으로 바꿈
- **비난 또는 공격적 사용** : IPC는 허가 받은 콘텐츠를 비난조나 공격적으로 사용할 수 없습니다.
- **호의적 사용** : 모든 허가 받은 콘텐츠는 회사와 제품을 호의적으로 반영하는 맥락으로 쓰여져야 합니다.
- **제 삼자에 대한 보증 또는 후원** : IPC는 허가 받은 콘텐츠를 사용하여 제 삼자의 제품과 서비스 또는 정치적 대의 및 현안에 회사가 어떤 형태로든 보증, 후원, 지지하는 것처럼 비추지게 해서는 안됩니다.
- **컴퓨터, 전화 기반 미디어에서의 사용** : 다음 조항들은 컴퓨터 및 전화 기반 미디어에



적용됩니다.

- 1) **헤더 및 타이틀** : 컴퓨터 또는 전화 기반 미디어에서 회사 이름 '도테라'를 제목, 부제 또는 헤더에 사용할 때 같은 줄이나 바로 아래에 '독립제품컨설턴트'를 반드시 같이 표기해야 합니다. '독립 제품 컨설턴트' 글씨는 제목, 부제 또는 헤더 크기의 최소한 절반 이상이어야 하며 색상이나 스타일이 동일해서 똑같이 눈에 잘 띄어야 합니다.
- 2) **권리포기각서** : 컴퓨터나 전화 기반 미디어를 사용할 때는 그 내용이 도테라나 자회사가 작성한 것이 아니며 그 사이트의 주인에 의해 올려진 콘텐츠에 대한 모든 책임을 진다는 사실을 명확하게 밝혀야 합니다.
- 3) **도메인 명** : IPC는 회사의 고유 재량으로 내려진 분명한 서면 승낙 없이 도테라 지적재산의 명칭을 도메인에 사용할 수 없습니다. 또한 특정 질병, 질병 호전 및 질병과 연관된 키워드를 사용하는 것 이를 웹사이트에 광고하거나 이를 포함하는 검색 매개변수를 사용할 수 없습니다. 사용을 위해 회사와 서면이용동의서를 체결해야 합니다. 도메인 명을 'dōTERRA.com' 'dōTERRAcompany.com' 'dōTERRAcorporate.com' 등과 같이 사용할 수 없습니다.
- 4) **URL** : 모든 컴퓨터 웹 URL은 '독립 제품 컨설턴트'라는 단어를 포함해야만 하며, 회사명, 회사 제품명, 회사 상표 또는 질병명/상태가 포함된 URL을 사용해서는 안됩니다.
- 5) **개인정보 보호정책 준칙** : IPC는 자신의 웹사이트에서 얻은 정보를 판매하거나 타인이 사용하지 못하게 보호하는 서면 개인정보 보호정책을 반드시 게시합니다.
- 6) **스팸 금지** : IPC는 스팸 메일 발송을 할 수 없습니다. 스팸 메일에는 다음과 같은 것들이 해당하며 이에 국한되지 않습니다: (1) IPC가 온라인 사용자들에게 자신 계정의 이메일이나 웹주소가 들어간 원치 않는 이메일을 보내는 행위 (2) IPC 제품과 무관한 뉴스 그룹에게 IPC의 서비스 주소를 포함한 메시지를 포스팅하는 행위 (3) 이메일 전송 시 이메일 출처를 위조하거나 IPC의 서비스 주소와 함께 뉴스 그룹에 포스팅함으로써 그 메시지가 회사나 IPC 그룹에서 보내는 것 같은 인상을 주는 경우 (4) IPC 조직이 아니거나 IPC와 이전에 사업을 했거나 개인적으로 친분이 있지 않은 사람들에게 원치 않는 이메일이나 팩스를 보내는 행위. 모든 회사 관련 이메일은 오직 IPC 조직 내의 IPC들에게만 보내야 합니다. 이메일 내용에는 허위적 묘사, 수입 내용, 추천의 글 등을 포함해서는 안됩니다.



5. 권리 인정 및 보호

- **권리 인정** : IPC는 도테라 홀딩스 유한책임회사가 모든 허가 받은 콘텐츠를 독점적으로 소유하고 있거나 라이선스를 가지고 있다는 사실에 동의합니다. 계약서에서 승인하는 제한적 권한을 제외하고 IPC는 지적 재산과 지적재산권에 대한 법적 명 의와 수익소유권과 모든 권한이 회사에게 있다는 사실을 인정합니다. IPC는 회사의 요청에 따라 회사를 도와 지적 재산에 대한 회사의 권리를 보호하는데 동의합니다.
- **보호 동의** : IPC는 회사를 도와 필요한 범위 내에서 허가 받은 모든 콘텐츠에 대한 회사의 권리를 보호하는 데 동의합니다.
- **양도** : IPC는 본 계약서에 포함된 어떤 내용도 IPC에게 허가 받은 콘텐츠에 대해 권리, 소유권 또는 이익을 양도하거나 허가하지 않으며 계약서에 분명히 명시된 조건으로 허가 받은 콘텐츠를 사용하는 것에 대한 권리를 제외하고는 모든 권한은 회사에게 있다는 사실에 동의합니다. IPC는 계약의 종료 및 만료 시점에 그 동안 IPC가 획득하거나 IPC에게 부여된 도테라 지적 재산에 대한 모든 상권, 이권, 영업권, 및 기타 권리를 회사에게 양도하고 이전하고 전달해야 하며 IPC는 회사가 요청하는 모든 수단으로 앞서 말한 것들을 달성하고 확인해야 한다는 것에 동의합니다. 이러한 양도, 이전, 전달은 계약서 상의 공동의 서약 및 약인 이외에는 어떠한 대가 성도 없어야 합니다.
- **종료**
 - 1) IPC는 12조에 명시된 회사에 부여된 권리를 종료시킬 수 없습니다.
 - 2) IPC가 다음과 같은 사항에 해당될 때 회사는 12조에서 IPC에게 부여된 권리를 만회할 기회를 주지 않고 즉각적 통지와 함께 종료시킬 수 있습니다.
 - ① 파산신청이나 도산신청 시
 - ② 부정행위 시
 - ③ 본 계약서나 IPC와 회사 간에 체결된 기타 계약 상의 의무를 이행하지 않거나 거부하는 경우
 - ④ 상기 명시된 권리의 획득과 관련하여 허위진술을 하거나 회사나 회사 사업 운영 및 평판에 부정적 영향을 끼칠 수 있는 행위를 할 경우
 - ⑤ 중지를 짓거나 계약서와 관련된 기타 위법행위를 한 경우
- 3) 어떠한 이유에서든 라이선스가 종료될 시 IPC는 즉각적으로 모든 허가 받은 콘텐츠에 대한 사용을 중지해야 하고 그 이후로 어떤 지적 재산, 상표나 이와 유사한 상품명에 사용할 수 없습니다. 제 12조 조항에 의한 라이선스의 종료는 회사가 이 외의 경우에서 IPC에 대해 가진 어떤 권리도 침해하지 않습니다.



- **권리는 개인적임** : 이 장의 권리와 의무는 IPC에게 개인적인 것이며 회사의 고유 재량으로 승인하거나 거부할 수 있고 서면 동의 없이 양도, 저당, 2차 인가의 대상이 되거나 해당 IPC 또는 법률 운용에 의해 지장 받을 수 없습니다.
- **해결책** : 각 IPC와 우수회원은 제 12조 규정들을 준수하는 것이 회사의 영업권과 기타 다른 소유권을 보호하는데 필요하다는 사실을 인정하고 동의합니다. IPC는 제 12조 조항들을 위반할 시 다음과 같은 상황에 동의합니다.
 - 1) 회사는 금지명령 구제권 및 특징이행 청구권을 발동시킬 자격이 주어집니다.
 - 2) IPC는 법률에 다른 적절한 해결책이 있다는 근거를 들어 이러한 구제권에 이의를 제기해선 안됩니다.
 - 3) 더 나아가 IPC는 이 규정의 위반이 회사에 즉각적이고 회복할 수 없는 막대한 손해를 끼칠 것이라는 것과 회사에 끼친 손해는 IPC가 이로 인해 얻어낼 수 있는 어떤 이익도 초월하며 회사는 이에 가능한 해결책을 모두 동원함에 더해 즉각적, 일시적, 예비적, 영구적 금지명령 구제권을 발동할 자격이 있으며 이러한 금지명령 구제권은 이 규정이 종료된다 하더라도 규정의 위반일로부터 1년까지 효력을 지닌다는 사실을 명시하고 동의합니다. 이 장의 조항들은 계약 종료 이후에도 존속합니다. 회사의 기밀 정보의 사용 또는 기타 계약 위반사항과 관련하여 회사는 이 외에도 다른 권리와 해결책을 동원할 권리가 있습니다.

6. 추가 조항

- IPC는 전화 응대 시 "도테라입니다"라고 대답하거나 자신이 회사나 하나 이상의 IPC들을 대표하는 인상을 주어서는 안됩니다.
- 어떤 광고도 도테라 채용 공고에 대해 언급할 수 없습니다.
- 특정 수익을 약속할 수 없습니다.
- 언론의 질문은 즉각적으로 회사의 담당파트로 회부해야 합니다.
- 회사의 임직원의 사전 서면 동의 없이는 계약서와 관련된 내용이 언론이나 일반 대중에게 공개되어서는 안됩니다.
- 요청이 있을 시에 IPC는 자신이 준비하고 배부했던 도테라 지적 재산 또는 콘텐츠를 포함하고 있는 모든 판매보조용품 또는 다른 매체를 즉각적으로 회사에 제공해야 합니다. IPC는 자신이 배부한 모든 판매 보조용품 또는 기타 광고자료의 사본을 마지막 배부일로부터 7년 동안 보관하고 있어야 합니다.
- IPC는 회사, 회사의 승계인, 양수인, 임직원, 대리인이 명에 훼손 또는 허위 진술 장황을 포함하여 지적 재산의 제작 및 사용과 관련하여 발생한 모든 법적 책임, 금전 보상, 클레임 또는 요구에 대하여 책임이 있다는 사실에 동의합니다.



제 13 조. 소매점, 서비스 시설 판매정책

1. **소매점 정책** : IPC는 건강식품 매장, 식료품 매장, 기타 관련 시설을 통해 제품을 판매하거나 도테라 사업 기회를 홍보할 수 있습니다. 단, 회사의 고유 재량에 따라 그러한 매장이나 시설이 전국적 체인을 가진 대형 매장으로 간주될 경우에는 예외입니다. 회원은 회사의 서면 승인을 받은 후에 온라인 사이트를 통해 제품을 판매할 수 있습니다. 이 경우 타사 제품과 함께 판매할 수 없으며, 도테라 제품만을 판매하는 형태로 운영되어야 합니다. 또한, 네이버와 다음을 포함한 포털사이트 내의 스토어, 카페 및 블로그, SNS 채널(인스타그램, 페이스북 등), 옥션, G마켓 등의 오픈마켓 사이트, 쿠팡 등의 소셜커머스 및 중고나라, 당근마켓과 같은 중고 제품 유통 사이트를 통해 제품을 판매할 수 없습니다.
2. **서비스 시설** : 회원은 제품과 관련된 서비스를 제공하는 시설을 통해 그 제품을 판매할 수 있습니다. 예를 들어 병원 및 기타 건강관리 전문시설, 헬스클럽, 스파, 피트니스 센터 등을 통해 판매할 수 있습니다.
3. **적합성** : 도테라의 제품을 다른 제품과 혼용하여 소개 또는 판매하는 행위는 금지되며 회사는 특정 시설이 특정 제품을 판매하기에 적합한 장소인지를 최종적으로 판단할 권리가 있습니다. 회사가 특정한 상황에 대해 승인을 한다고 하더라도 그것이 다른 상황에서 이 정책에 대한 권리행사를 포기하는 것으로 간주되는 것은 아닙니다.

제 14 조. 국제 사업

1. **개방되지 않은 시장에서 이루어지는 활동범위** : IPC는 개방되지 않은 국가에서 명함제공, IPC 본인을 포함한 미팅을 개최, 주관하거나 참석하는 등의 활동을 할 수 없습니다. 이러한 미팅의 참가자는 미팅에 참가한 IPC와 개인적으로 아는 사이이거나, IPC와 아는 사람과 개인적으로 아는 사람이어야 합니다. 그러한 미팅은 가정집이나 기타 공공시설에서 이루어져야 하며 호텔 룸에서는 진행할 수 없습니다. 해당 미팅에 참석자를 증가시킬 목적으로 전단지, 스팸메일, 전화, 광고 등의 어떤 방법으로도 대중을 유인하는 행위는 엄격히 금지되어 있습니다.
2. **개방되지 않은 시장에서의 금지 활동**
 - IPC는 회사의 제품 또는 샘플을 어떠한 경로를 통해서든 수입하거나, 판매, 선물, 분배, 증정할 수 없습니다.
 - IPC는 회사의 제품 혹은 사업기회와 관련된 어떠한 유형의 광고를 게재하거나, 사업증진을 위한 자료의 배포가 금지됩니다.



- 공식적인 개방 이전 국가의 시민권자나 거주자에게 특정한 후원자 또는 특정라인에 사업기회로 연결할 목적으로 계약에 대한 협상을 하거나 그러한 행위를 유인하는 일을 해서는 안됩니다. 또한 회원은 공식적인 개방 이전 국가의 시민권자나 거주자를 승인된 국가의 회원등록 신청서에 서명하여 가입시켜서도 안됩니다. 단, 그러한 공식적인 개방 이전 국가의 시민권자나 거주자가 계약서에 서명할 당시 승인된 나라의 영주권자이거나 그곳에서 노동을 할 수 있는 허가를 받았을 경우는 제외됩니다. 거주증명과 노동허가증에 대한 확인은 후원하는 IPC의 책임이며, 승인된 국가에서의 회사, 파트너쉽 또는 기타 조직에서의 회원, 활동 또는 소유는 승인된 국가의 거주 증명 또는 합법적인 노동허가에 대한 요건을 충족시키지 않습니다. 새로운 회원은 신청자에게 회사가 그 나라의 거주증명과 노동허가증의 제출을 요청했으니, 그러한 자료를 제출하지 않을 경우 회사는 경우에 따라 해당 회원등록신청서를 처음부터 무효인 것으로 간주할 수 있습니다.
- 회원등록 희망자와 회사관련 사업수행을 목적으로 시설을 전세, 임대, 매수하는 것을 포함하여 상품이나 사업기회와 관련된 목적으로 직접 또는 대리인을 통하여 계약이나 다른 형태의 대가를 받거나 또는 어떠한 재정적인 거래에 관여하는 행위를 할 수 없습니다.
- IPC는 해당 방침 및 절차에서 규정한 범위를 벗어나 회사의 사업윤리 또는 국제 사업 확장에 상반된다고 판단되는 활동의 촉진 및 도움 또는 수행을 할 수 없습니다.
- 3. **중국을 포함한 금지된 국제사업** : 회사는 모든 프리 마케팅 활동이 엄격하게 금지되어 있으며 개방되지 않은 국가에서의 프리 마케팅 활동을 하기 전에 IPC는 활동이 가능한 국가인지, 아닌지의 확인해야 할 책임을 지고 있습니다. 특히 중국에 있는 회사의 사업 방식은 다른 나라에서 사용되는 사업방식과는 다릅니다. 중국은 권한을 부여 받은 국가가 아니기 때문에 IPC는 중국에서 사업활동을 시작하기 전에 회사가 가지고 있는 현재의 모든 규정과 조건을 준수해야 합니다.
- 4. **벌칙** : 제 14조의 규정을 위반하는 IPC는 회사에 의해 적정기간 동안 해당 위반 국가에서의 국제사업활동의 참여가 금지됩니다. 또한 제한적이지는 않지만 이러한 예외적 제재는 아래의 사항들을 포함합니다.
 - 해당 위반 국가에서의 국제 후원활동이 제한됩니다.
 - 위반 국가에서의 IPC 하위라인에 의해 발생한 불륜에 대해 위반 IPC와 업라인 IPC에게 보너스는 지급되지 않습니다.
 - 최대 1년의 기간 동안 모든 마케팅상의 회사의 행사, 간행물상의 공급 인증 등에서 제외 될 수 있습니다.



- 본 방침 및 절차의 14조 규정 불이행으로 인해 국제사업에 참여할 수 없게 된 IPC가 다시 국제사업에 참여하고자 한다면, IPC는 정해진 활동 금지 기간이 경과 한 후에 재참여를 위한 서면승인요청서를 회사에 제출하여야 합니다.

제 15 조. 세금 납부

1. **소득세** : IPC는 독립제품컨설턴트이며, 회사는 IPC의 후원수당에서 세금을 공제합니다. 당해 연도 귀속 신고 후 회사는 대한민국 조세특례제한법에 따라 법률이 요구하는 모든 소득/원천징수 관련 정보를 제공합니다.
2. **부가세** : 회원은 제품의 회원가를 기준으로 세금을 납부하여야 합니다.
 - 회원의 제품주문서 양식에 기재되어 있는 회원가는 부가가치세가 포함된 가격입니다.
 - 제품 주문에 대한 부가가치세의 목적상, IPC가 아래의 범주 중 한 가지 범주에 해당하는 경우 사업자등록증을 완료하기를 권장합니다.
 - 1) 해당 연도의 1월 1일 및 7월 1일부터 6개월 이내에, IPC가 동일한 물품에 대하여 12,000,000원 이상의 매출을 달성한 경우
 - 2) IPC가 별개의 사업장을 보유하고 있는 경우
 - 3) IPC가 최종 소비자가 아닌 당사자들과 도매 또는 기타 비소매 거래를 하는 경우
 - 4) IPC가 상기 어떠한 범주에도 해당하지 않는 경우, 부가가치세의 목적상 IPC는 도테라코리아에서 세금 관리자 지정에 관한 통지 및 유효한 주민등록증 사본을 제출해야 합니다.

제 16 조. 제조물 배상 책임

1. **회사의 클레임 방어** : 이 조항에서 명시한 제약사항을 조건으로 도테라는 제품의 사용이나 제품 결함으로 인해 상해를 입었다고 주장하는 제 3자 고객들이 제기한 클레임으로부터 IPC를 옹호합니다. IPC는 제 3자 청구인의 상해 주장 통보서를 받고 10일 이내에 회사에 신속하게 이 사실을 서면으로 통보해야 합니다. 회사에 통보가 이루어지지 않았을 때 이러한 클레임에 관한 회사의 의무는 경감됩니다. IPC는 반드시 회사로 하여금 클레임의 변호와 회사의 옹호 의무에 대한 조건으로 변호사의 사용과 선택과 관련하여 전적으로 회사의 재량에 맡깁니다.
2. **IPC의 연대책임** : 회사는 IPC가 다음에 해당할 경우 면책보증의 의무를 지지 않습니다.
 - 본 방침 및 절차의 14조 규정 불이행으로 인해 국제사업에 참여할 수 없게 된 IPC가 다시 국제사업에 참여하고자 한다면, IPC는 정해진 활동 금지 기간이 경과 한 후에 재참여를 위한 서면승인요청서를 회사에 제출하여야 합니다.



- IPC가 제품의 판매에 적용되는 의무나 한계와 관련된 계약서 사항을 준수하지 않은 경우
- IPC가 제품을 재포장, 변경, 오용하고 도테라에서 판매하지 않는 제품을 혼용, 용법, 안전성, 효능 또는 결과와 관련하여 회사가 승인한 내용과 다른 주장, 설명 또는 추천을 한 경우
- IPC가 회사의 서면 승인 없이 클레임을 해결하거나 해결을 시도한 경우

제 17 조. 회원정보의 기밀성

- 1. 회원명단 :** 독립제품컨설턴트들의 명단을 포함하여 모든 정보는 도테라의 기밀자산입니다. 회사는 상당한 시간, 노력과 비용을 들여 명단을 획득, 작성, 시스템화했고 유지하고 있습니다. 명단은 회사에게 있어 상업적으로 유리한 자산이며 영업비밀에 속합니다. 회사가 유지하고 있는 명단과 다른 회원정보를 공개할 권리는 분명히 회사에게 있고 회사의 재량으로 공개를 거부할 수 있습니다.
- 2. 명단의 기밀성 :** 회원 명단의 제작 및 배부를 통해 IPC 명단에 접근성을 가지는 판매사, 공급사, 또는 관련 인력들은 그 명단이 지니는 기밀성과 독점 자산으로서의 특성에 동의하며 그러한 명단이나 거기서 발생하는 연락정보의 모든 사용은 회사 사업을 진척시키는 목적을 제외하고는 분명히 금지되어 있다는 사실에 동의합니다. 또한 이러한 정보가 회사의 재산이며 회사나 회사의 프로그램을 언급한 자료를 회원에게 제공할 때는 그때마다 회사의 사전 서면 동의가 있어야만 한다는 사실에 동의합니다.
- 3. 특정 명단 :** 회사는 명단의 일부를 발해하여 맞춤형한 명단을 회원(이 장에서는 '수취인'이라고 함)에게 제공합니다. 각 명단은 수취인의 레벨과 수취인의 하위라인 조직에 관련된 정보만을 담고 있습니다.
- 4. 사용 제한 :** 이러한 명단들은 수취인이 회사 관련 사업 진행을 위해 자신의 하위라인 조직의 교육, 지원, 서비스 제공을 할 때 이를 원활히 하기 위한 목적으로만 제공 됩니다. 각 수취인은 이 명단의 정해진 범위내에서의 사용이 수취인과 회사간에 개별적인 독점 라이선스 계약을 구성한다는 사실에 동의합니다.
- 5. 명단은 회사의 자산임 :** 이 명단은 항상 회사의 독점 자산이며 회사는 고유 재량으로 언제든지 명단을 회수할 수 있습니다. 이에 회원은 다음에 동의합니다.
 - 이 명단을 기밀로 유지하고 명단의 전체 또는 일부를 기존 회원, 경쟁업체 및 일반 대중 등을 포함하여 제 3자에게 공개하지 않습니다.



- 이 명단의 사용을 도테라 관련 사업 진행이라는 정해진 범위 내로 국한시킵니다. 명단을 통해 도테라 회원을 다른 사업 기회 및 활동으로 권유하려는 목적으로 사용할 수 없습니다.
 - 여기에 승인한 범위 이외에 제 3자의 이익을 위해 명단을 사용하거나 공개하는 것은 수취인의 라이선스 계약의 오용, 부정 유용 및 위반에 해당되며 회사에 회복할 수 없는 손해를 끼치는 행위입니다.
 - 회원의 비활동, 사퇴 혹은 탈퇴의 경우, 회원은 즉각적으로 모든 기밀정보를 파기하거나 회사에 다시 반환하여야 합니다. 본 의무는 회원의 계약 종료 혹은 만기 이후에도 유효합니다.
- 6. 위반에 대한 회사 방침 :** 회사는 독점적 자산이며 영업 비밀에 해당하는 상기에 명시된 명단 정보에 대한 회사의 권리를 보호하기 위해 적절한 조치를 취할 수 있는 권리를 지닙니다. 적절한 조치를 취하지 못한다 하더라도 회사가 권리행사를 포기하는 것으로 간주되는 것은 아닙니다.

제 18 조. 징계조치

- 1. 이행에 따른 권리 :** IPC는 전체 계약 하에서 IPC의 의무를 충족시키는 경우에 한해 서면 보호받을 수 있습니다. 회사는 IPC가 전체 계약을 위반하는 경우 해당 위반에 대해 전체적 또는 부분적으로 조치를 취할 수 있습니다.
- 2. 가능한 징계 조치 :** IPC가 계약서 조항을 위반하거나 불법, 사기, 기만적, 비윤리적 사업 행위로 연루되었을 때 도테라는 회사의 재량으로 적절하다고 판단되는 징계 조치를 내릴 수 있습니다. 가능한 징계 조치는 다음과 같습니다.
 - IPC에게 구두 및 서면으로 경고 또는 훈계 조치를 내림.
 - 계약 의무사항을 이행하는지 확인하기 위해 특정 기간 동안 IPC의 품행을 면밀히 모니터링함
 - 앞으로 IPC가 계약을 준수하여 이행할 것이라는 확약을 요구함. 추가적으로 IPC가 계약불이행을 완화하고 수정하기 위해 구체적인 조치를 취할 것을 요구할 수 있음.
 - 회사에 의해 때때로 부여되었던 특권을 거부 또는 중단시키거나 계약 상의 회사의 의무조항, 즉 시상, 회사 이벤트나 간행물을 통한 인증, 회사 후원 이벤트 참여, 제품 주문 자격, 판매 보상 플랜 내에서의 승급, 회사 정보 및 조직계보 접근권, 회사 프로그램 또는 다른 기회 참여 중단
 - 해당 IPC나 그의 조직 내 판매의 전체 또는 일부분에 대한 보너스 지급 중단 또는 제한



- 벌금 또는 위약금을 부과하거나, 차후 보너스나 수당에서 그 부분을 공제할
 - IPC(우수회원 포함) 조직 전체 또는 부분적 재편성
 - IPC의 독립제품컨설턴트 지위 조정
 - IPC 및 우수회원의 정직처분, 계약 해지 또는 조건부 복직 처리
 - IPC의 판매권 종료
 - 금지명령 구제권 또는 법적으로 가능한 다른 해결책 강구
3. **조사 및 제재 탈퇴를 위한 절차** : 위반 사항에 대한 제보를 하려는 자는 그에 대하여 서면으로 제출하여야 합니다. 또는 회사는 언제든지 해당 사항에 대하여 내부 조사를 통해 위반 사항을 조사할 수 있으며 절차는 아래와 같습니다.
- **서면통지** : 회사는 IPC에게 구두 혹은 서면을 통해 계약 위반사항을 통보할 수 있습니다. 모든 IPC는 IPC와 회사가 완전한 계약 관계가 맺어짐에 동의하며, IPC와 회사와의 관계가 준 계약적이거나 전제 계약의 조건에 반하여 회사의 직원으로부터 구두를 통해 승인된 계속된 거래 혹은 행위임에 대한 암시에 의해 IPC와 회사가 관계를 맺고 있다는 IPC의 주장을 사실로 인정하거나 승인하지 않습니다.
 - **IPC 답변서 제출** : 서면통보가 이루어진 경우 회사는 이후 10 영업일의 기간내에 해당 IPC는 관련 사건에 대한 정보를 서면을 통해 제공할 수 있도록 하며 제출된 정보를 포함하여 사건과 관련된 일체의 자료를 검토하게 됩니다. 회사는 서면통보가 이루어진 시점으로부터 회사에 의한 최종 결정에 도달하는 시점까지 해당 IPC의 활동을 금지시킬 수 있는 권리를 갖습니다. 여기서 활동이라 함은 상품 주문, 개인정보수정, 후원활동, 후원수당 수취 등을 포함합니다.
 - 회사는 외부의 제보, 회사의 조사 그리고 서면 통지 발송 이후 10일 이내에 IPC에 의해 접수된 사실관계 등에 근거하여 적절한 조치에 대한 최종결정을 내릴 수 있습니다. 여기서 적절한 조치라 함은 IPC의 계약 해지를 포함할 수 있습니다. 회사는 최종 결론을 해당 IPC에게 적시에 통보할 것이며 최종결정이 명시하는 조치는 통보가 이루어진 시점에 발효합니다.
 - 회사의 결정에 대한 이의절차는 20조에 명시된 회사의 분쟁 해결 정책에 추가정보가 요청에 의해 제공될 수 있습니다.
4. **계약 해지 요청** : 회사에 시간과 사유의 제한 없이 언제든지 탈퇴 의사를 밝히는 서면을 회사에 제출함으로써 언제든지 계약해지를 할 수 있습니다. 해지된 직급이 프리미어나 그 이하였을 경우 마지막 활동일로부터 6개월 동안 어떠한 형태의 회원으로도 재가입 할 수 없습니다. IPC가 실버나 그 이상의 직급이었을 경우 재가입을 위해선 12개월이 지나야 합니다. 기밀정보와 회원명단과 관련된 모든 의무는



제 12조와 제 17조에 명시된 의무사항을 포함하여 계약 해지 후에도 존속합니다. 또한 계약 해지가 되었다 하더라도 해당 계정은 프리미어나 그 이하는 6개월, 실버 및 그 이상의 직급은 12개월의 비활동기간을 준수하였을 경우 즉각적인 재등록이 가능하며, 재등록을 하지 않을 경우 해당 계정은 조직계보에 머물러 있으며 정지 상태로 유지되다가 그 기간이 지나면 실질적으로 종료되어 조직계보에서 삭제됩니다. 그 정지 기간 중에는 하위라인의 롤업이 없으며, 보상플랜의 컴프레션으로 인해 볼륨은 롤업되어 최대보상이 가능합니다. (하위라인의 롤업은 회사규정에 따르며, 통상 2개월의 기간을 기준으로 합니다.)

5. **비활동** : IPC가 1년 간 활동이 없을 경우 회사에 의해 계약이 해지될 수 있습니다. (비활동이란 회원가입, 어카운트 개설, 제품 주문등을 일체 하지 않는 것을 의미합니다.) 예) IPC → 우수회원 → IPC로 전환 시, 자리 변경없이 전환을 원하는 경우에는 비활동기간이 필요없습니다. 그러나 현재 조직이 아닌 다른 조직으로 옮겨 활동을 원할 경우 우수회원으로 활동한 기간 또한 '활동'으로 간주되어 개인의 직급에 따른 비활동기간이 필요합니다.
6. **공동등록의 연대책임** : IPC 계약에 속한 배우자와 같은 공동신청인의 방침 및 절차를 벗어난 비윤리적 행동이 발생했을 경우에도 계약의 해지에 포함하여 그 행동에 대한 처리 방안은 IPC 계약 전체에 적용될 수 있습니다.
7. **위반에 대한 시효** : 회사는 위반이 발생한 시점부터 향후 2년간 회사에 보고되지 않은 계약 위반사항에 대한 검토를 하지 않을 수 있습니다. 지속적인 IPC 사업활동을 위해하려는 시도를 방지하기 위해 언급된 2년의 기간 동안 회사에 보고되지 않은 계약 위반 사항에 대해 회사는 그 어떠한 조치도 취하지 않을 수 있습니다.
8. **IPC에 대한 조치** : 회사는 회사의 고유 재량으로 IPC나 공동신청인의 행동이 회사의 안녕과 명성에 해를 끼치고 지장을 주거나 손해를 미친다고 판단한 경우 본 방침 및 절차에 의해 적절한 조치를 취할 수 있습니다.

제 19 조. 상속과 클레임

1. **구속 효력 및 해택의 지속** : 본 계약은 계약 각 당사자들과 그들의 승계인들에게 구속력을 갖고 이익이 됩니다.
2. **판매권 지위 양도** : IPC는 어떠한 경우에도 IPC 포지션 및 포지션과 연계된 모든 해택과 권리를 다른 개인, 상사 또는 법인에게 매도, 이전 또는 양도할 수 없습니다.
3. **판매권 상속** : IPC가 사망하였을 경우 그 IPC의 조직은 방문판매법 등 관련법에



따라 IPC의 법적 상속인에게 넘어지게 됩니다. 상속인은 즉각적으로 회사에 그러한 사실을 서면으로 통보하고 해당하는 서류를 제출해야 합니다. IPC의 포지션에 대한 모든 권리(후원수당, 보너스 및 IPC 책임에 대한 권리를 포함)는 대한민국 법률에 따른 당해 IPC(피상속인)의 유언 또는 관련 규정에 따라 상속인(상속을 받는 사람)에게 이전 됩니다. 상속인들은 상속인 중 피상속인의 IPC 자격을 상속 받을 1인을 정하여 상속 개시일로부터 6개월 또는 상속인 중 1인이 상속개시 있음을 안 날로부터 3개월 중 먼저 도래하는 기간 내에 1) 피상속인의 사망확인서 2) 가족관계 증명원 3) IPC 자격을 상속 받을 상속인 지정에 대한 다른 상속인들의 동의서 또는 이에 갈음하는 대한민국 법원의 확정판결 정본을 회사에 제출하고 IPC 자격의 상속을 신청하여야 합니다. IPC 자격 상속신청이 있는 경우, 회사는 검토를 거쳐 IPC 자격 상속 승인 여부를 신청인에게 통보합니다. 위 기간 내에 IPC 자격 상속 신청이 제출되지 않는 경우, 회사는 그 판단에 따라 기 발생된 후원수당을 상속인들에게 상속 비율에 따라 각각 지급하고 피상속인의 IPC 자격을 해지하거나 이를 유한할 권리를 보유합니다. 상속인은 반드시 당해 IPC 포지션의 모든 책임을 이행하여야 하며 당시 관련 규정에 따라 도테라코리아 등록신청서 제출을 포함하여 IPC 가입에 필요한 제반 절차를 이행하여야 합니다.

4. 상속기간 중 판매권 운영 : 이혼소송이 계속 중일 때 쌍방은 운영방식에 관하여 다음 중 한 가지를 채택해야 합니다.

- 당사자 중 일인은 상대방의 동의를 얻어 소유권을 포기하는 배우자나 파트너가 다른 배우자나 파트너와 직접적으로, 독점적으로 일처리를 할 권한을 회사에게 주는 양도증서에 의거하여 사업을 운영할 수 있습니다.
- 부부가 이혼하는 경우 회사는 각 당사자의 재산권 및 권리의 분배 및 재정에 관한 관할법원의 최종명령을 준수합니다. 관련 당사자는 반드시 이러한 분배를 입증하기 위하여 회사가 요구하는 문서를 제공하여야 합니다.

5. 판매권은 분리될 수 없음 : 어떤 상황에서든 이혼하는 배우자들의 조직지체는 분리될 수 없습니다. 이와 마찬가지로, 어떤 상황에서도 회사는 이혼하는 배우자나 파트너 사이에 수당을 분할 지급하지 않습니다. 회사는 오로지 한 조직으로서 인지하며 수당 사이클에 따라 판매권 당 하나의 수당을 지급합니다. 수당은 항상 동일한 개인에게 지급됩니다. 이혼을 앞두고 있는 쌍방 간에 보너스나 사업 소유권 처분에 대한 분쟁을 해결할 수 없을 경우에 IPC 동시서는 본의 아니게 철회됩니다.

6. 법정 소송 : 판매권의 소유나 권리를 놓고 법정 소송이 벌어진 경우 쌍방은 법정에 판매권이 분리될 수 없으며 회사가 조직이나 수당을 분리하지 않을 것이라는 사실을 고지해야 할 의무가 있습니다. 최종 명령은 판매권의 소유를 분명히 지정해야 합니다.

제 20 조 기타

1. 권리포기

IPC의 계약 조항 위반에 대한 도테라의 권리행사 포기는 서면으로 해야 하며 그것이 차후, 또는 추가적 위반에 대한 권리포기로 간주되지 않습니다. 회사가 계약서 상의 어떤 권리나 특권을 행사하지 않는다고 그것이 해당 권리나 특권에 대한 권리포기로 간주되지 않습니다.

2. 완전 합의

• 계약서는 계약서 상에서 규정하고 있는 모든 사항과 관련하여 회사와 IPC간에 이해와 동의의 최종적 표현이며 쌍방 간에 존재하는 이전 또는 동시 진행 중인 모든 합의(구두 및 서면)를 대신합니다. 계약서는 계약사항과 관련된 이전의 모든 노트, 메모, 설명, 논의 및 서술을 무효화합니다. 계약서는 계약서 상에 규정된 경우를 제외하고 변경되거나 수정될 수 없습니다. 계약서의 존재는 이전의 구두 또는 서면 합의의 증거자료로 인해 부정될 수 없습니다.

• 계약서 약정과 직원이 회원에게 전달한 구두 설명과 불일치가 있을 경우 계약서의 서면 약정 및 오언이 우선합니다.

3. 분쟁 해결 : 계약서 및 계약서 위반과 관련하여 분쟁, 클레임, 문제 또는 의견 충돌이 야기될 시 쌍방은 그 분쟁, 클레임, 문제 또는 의견 충돌을 해결하기 위하여 최선의 노력을 기울여야 합니다. 이를 위해 쌍방은 서로 성실하게 협의하고 상호이익을 인식하는 가운데 공정하고 공평하며 쌍방에게 모두 만족스러운 해결책에 도달하기 위해 노력해야 합니다. 60일 안에 그러한 해결책에 도달하지 못했다면 양자는 소송을 제기할 수 있습니다. 소송의 관할은 서울중앙지방법원으로 합니다. 본 분쟁 해결 규정에도 불구하고 본 계약의 어떤 부분도 도테라가 조정 또는 다른 법정 소송 전, 도중 또는 이후에 도테라의 이익권을 보호하기 위해 관할 법원으로 하여금 압류, 영장, 잠정적 금지명령, 가처분 명령, 영구적 금지명령 등 기타 다른 구제 방법을 신청하거나 획득하는 것을 금지시킬 수 없습니다.

4. 소송 및 클레임 : 외부의 제 3자(도테라 IPC가 아닌)에 의해 제기된 클레임과 분쟁으로부터 도테라와 회사 자산, 평판을 보호하기 위해 회사는 IPC가 회사의 소유 자산과 관련하여 IPC가 아닌 외부 제 3자에 의해 소유권 침해로 기소되거나 IPC가 자신의 사업 관련 행위나 다른 행동과 관련하여 직·간접적으로 회사에게 부정적 영향을 줄 수 있는 클레임이나 소송의 대상이 됐을 경우 해당 IPC가 즉각적으로 회사에 이를 통보할 것을 요청합니다. 회사는 적절한 예고 기간을 두고 통지를 받은 경우



비용을 회사가 부담하여 회사와, 회사의 평판과 유, 무형 자산을 보호하기 위해 필요하다고 판단되는 모든 조치(분쟁 또는 해결논의 조정 등)를 취할 수 있습니다. IPC는 회사가 동의하지 않는 한 해당 클레임이나 소송과 관련하여 어떤 조치도 취할 수 없으며 이러한 동의는 부당하게 유효될 수 없습니다.

5. **분리조항** : 이 계약의 어떤 조항이 어떤 관할권에서 금지, 사법상 무효, 집행불능일 경우 그 관할권이 정하는 금지, 무효, 집행불능의 범위 내에서만, 그리고 그 관할권 내에서만 무효합니다. 이 경우 금지, 무효, 집행 불능인 해당 규정은 계약의 다른 조항에는 아무런 영향을 미치지 않으며 다른 관할권에서는 해당규정이 무효 또는 집행불능인 것으로 간주되지 않습니다.
6. **불가항력** : 계약 당사자들은 불가항력, 홍수, 화재, 전쟁 또는 공공의 적에 의해 야기된 의무 불이행이나 이행 지체에 책임을 지지 않습니다.
7. **통지** : 본 계약서에 달리 규정하지 않는 한, 계약 상 요청되거나 승인된 모든 통지나 교신수단은 서면이어야 하며 개인적으로 전달하거나 팩스로 전송하거나 공인된(또는 등록된) 제 1종 우편이나 운송료가 지급된 특급 우편으로 보내야 합니다. 본 계약서에 달리 규정하지 않는 한, 이러한 통지는 개인적으로 전달되거나, 팩스 전송으로부터 하루 후, 본사나 IPC 동의서에 기재된 IPC 주소(회사에 주소 변경통지가 없었을 시)로 보냈을 경우 5일 뒤에 통지가 전달되었다고 간주됩니다. 회사는 이 장에 언급된 통지의 대체 수단으로 이메일, 회사 웹사이트, 기타 IPC와의 교신 채널을 사용할 권리를 갖습니다.



I 단계 판매원의 금지 행위 및 공정거래위원회 해설자료

I. 단계판매원이 지켜야 할 사항

단계판매원은 '방문판매 등에 관한 법률' 및 '동법시행령', '동법 시행규칙' 중 단계판매원과 관련된 모든 조항을 필히 준수해야 합니다.

II. 단계 판매원의 금지 행위 (방문판매 등에 관한 법률 제23조, 24조)

1. 금지행위(방문판매법 제23조)

단계판매원은 다음 각 호의 어느 하나에 해당하는 행위를 하여서는 아니된다.

- 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 계약해지를 방해하는 행위 또는 재화 등의 가격·품질 등에 대하여 거짓 사실을 알리거나 실제보다도 현저히 우량하거나 유리한 것으로 오인시킬 수 있는 행위
- ③ 청약철회 등이나 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 없는에도 일방적으로 재화 등을 공급하고 재화 등의 대금을 청구하는 등 상대방에게 재화 등을 강제로 판매하거나 하위판매원에게 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 단계판매자에게 고용되지 아니한 단계판매원을 단계판매자에게 고용된 사람으로 오인하게 하거나 단계판매원으로 등록하지 아니한 사람을 단계판매원으로 활동하게 하는 행위
- ⑧ 제37조에 따른 소비자피해보상보험계약 등을 체결하지 아니하고 영업하는 행위
- ⑨ 상대방에게 판매하는 개별 재화 등의 가격을 대통령령으로 정하는 금액을 초과하도록 정하여 판매하는 행위 (현행법상 160만원)
- 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 배출 등 소비자의 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

- ① 다단계판매조직 및 다단계판매원의 지위를 양도·양수하는 행위, 다만, 다단계판매원의 지위를 상속하는 경우 또는 사업의 양도·양수·합병의 경우에는 그러하지 아니하다.

2. 사행적 판매원 확장행위 등의 금지(방문판매법 제24조)

누구든지 다단계판매조직 또는 이와 비슷하게 단계적으로 가입한 자로 구성된 조직을 이용하여 다음 각 호의 어느 하나에 해당하는 행위를 하여서는 아니된다.

- ① 재화 등의 거래없이 금전거래를 하거나 재화 등의 거래를 가중하여 사실상 금전 거래만을 하는 행위로서 다음 각 목의 어느 하나에 해당하는 행위
가. 판매원에게 재화 등을 그 취득가격이나 시장가격보다 10배 이상과 같이 현저히 높은 가격으로 판매하면서 후원수당을 지급하는 행위
나. 판매원과 재화 등의 판매계약을 체결한 후 그에 상당하는 재화 등을 정당한 사유 없이 공급하지 아니하면서 후원수당을 지급하는 행위
다. 그 밖에 판매업자의 재화 등의 공급능력, 소비자에 대한 재화 등의 공급실적, 판매업자와 소비자 사이의 재화 등의 공급계약이나 판매계약, 후원수당의 지급조건 등에 비추어 그 거래의 실질이 사실상 금전거래인 행위
- ② 판매원 또는 판매원이 되려는 자에게 하위판매원 모집 자체에 대하여 경제적 이익을 지급하거나 정당한 사유 없이 후원수당 외의 경제적 이익을 지급하는 행위
- ③ 제20조 제3항(제29조 제3항에 따라 준용되는 경우를 포함한다)에 위반되는 후원수당의 지급을 약속하여 판매원을 모집하거나 가입을 권유하는 행위
- ④ 판매원 또는 판매원이 되려는 자에게 가입비, 판매 보조 물품, 개인 할당 판매액, 교육비 등 그 명칭이나 형태와 상관없이 5만원을 초과한 비용 또는 그 밖의 금품을 징수하는 등 의무를 부과하는 행위
- ⑤ 판매원에 대하여 상품권(그 명칭이나 형태와 상관없이 발행자가 일정한 금액이나 재화 등의 수량이 기재된 무기명증표를 발행하고 그 소지자가 발행자 또는 발행자가 지정하는 자(이하 이 조에서 "발행자 등"이라 한다)에게 이를 제시 또는 교부하거나 그 밖의 방법으로 사용함으로써 그 증표에 기재된 내용에 따라 발행자 등으로부터 재화 등을 제공받을 수 있는 유가증권을 말한다. 이하 이 조에서 같다)을 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
- ⑥ 사회적인 관계 등을 이용하여 다른 사람에게 판매원으로 등록하도록 강요하거나 재화 등을 구매하도록 강요하는 행위
- ⑦ 판매원 또는 판매원이 되려는 사람에게 본인의 의사에 반하여 교육·합숙 등을 강요하는 행위
- ⑧ 판매원을 모집하기 위한 것이라는 목적을 명확하게 밝히지 아니하고 취업·부업 알선, 설명회, 교육회 등을 거짓 명목으로 내세워 유인하는 행위

III. 다단계 판매에 관한 해설자료 고시 [2015.10.23 공정거래위원회 고시 제2015-15호]

1. 다단계판매란?

- 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 부담하게 금품을 요구하며, 판매원에게 상품구매나 하위판매원 모집을 강요하는 등 판매원의 수입이 주로 하위판매원 모집 자체에서 발생토록 함으로써 사행성을 갖는 폐해가 있었습니다.
- 정부는 다단계판매가 사행성과 소비자 피해를 야기하지 않도록 방문판매 등에 관한 법률을 시행하고 있으며 동법을 위반하는 경우 그에 상응한 처벌을 받을 수 있습니다.

2. 다단계판매원이 되려는 권유를 받았을 때

어떤 다단계판매조직에 다단계판매원으로 가입하려는 권유를 받았을 때에는 먼저 다음 사항을 확인하시기 바랍니다.

- (1) 판매원으로 가입하기 이전에 자신이 가입하려는 회사가 방문판매 등에 관한 법률에 의해 공정거래위원회 또는 시·도지사에 등록한 업체인지를 반드시 확인하시고, 의심스러운 점이 있으면 일단 가입을 보류하시고 공정거래위원회 또는



사·도(해당과)·사업자단체·소비자단체 등에 문의하시기 바랍니다.

- (2) 다단계판매원이 되고자 할 때에는 우선 그 회사의 취급상품을 면밀히 검토하여 판매원으로서 활동하기에 적합한지를 확인해 보시기 바랍니다. 다단계판매는 원래 점도 없고 광고도 하지 않으므로 취급상품의 품질 및 가격이 충분한 경쟁력을 가져야 합니다.
- (3) 다단계판매원으로 가입하려 할 때에는 후원수당의 지급기준과 다단계판매원에 게 지급되는 후원수당의 평균 및 그 분포를 확인한 후 예상되는 소득기회를 고려하여 가입하시기 바랍니다.
- (4) 다단계판매원은 탈퇴의사를 표시한 후 언제든지 다단계판매조직에서 탈퇴할 수 있으며, 이 경우 다단계판매업자는 탈퇴에 대하여 어떠한 조건도 부과할 수 없습니다.

3. 다단계판매업자로부터 재화 등을 구매 또는 소비자에게 판매할 때

- (1) 다단계판매업자는 소비자피해보상보험에 의무적으로 가입하도록 되어 있습니다. 다단계판매업자로부터 재화 또는 용역(이하 '재화 등'이라 한다)을 구입할 경우에는 소비자피해보상보험이 체결되었는지를 반드시 확인하고 그 증서를 수령하시기 바랍니다. 청약철회 또는 계약해제(이하 '청약철회 등'이라 한다)를 하고 반품을 하였음에도 다단계판매업자가 재화 등의 대금을 환급하지 않을 경우 또는 재화 등을 공급하지 않을 경우에 보험회사로부터 보험약관이 정하는 바에 따라 재화 등의 대금의 일부 또는 전부를 보상받을 수 있습니다.
- (2) 다단계판매원은 구입일로부터 3개월이 경과하지 않은 경우에는 다단계판매업자에 청약철회 등을 하고 재화 등의 대금을 환불받을 수 있습니다. 환불금액은 아래와 같습니다.
 - 공급일로부터 1개월 이내에 청약철회 등을 한 경우에는 대금 전액
 - 공급일로부터 1개월 경과 후 2개월 이내에 청약철회 등을 한 경우에는 대금의 5퍼센트를 공제한 금액 이상으로서 약정한 금액
 - 공급일로부터 2개월 경과 후 3개월 이내에 청약철회 등을 한 경우에는 대금의 7퍼센트를 공제한 금액으로서 약정한 금액
- (3) 다단계판매업자에게 청약철회 등을 하고 상품을 환불하면 3 영업일 이내에 상품대금을 환불받을 수 있습니다. 다단계판매업자가 3 영업일 이내에 환급하지 않을 경우에는 지연이자를 가산한 금액을 환불받을 수 있습니다.
- (4) 한편, 다단계판매원이 소비자에게 물건을 판매한 때에는 계약을 체결한 날(다만, 각 호의 경우에는 당해 각호에서 각각 정한 날을 말한다)로부터 14일 이내에 소



비자가 청약철회 등을 할 경우 판매대금을 환불하여야 합니다.

- 가. 계약을 체결한 때보다 상품의 인도 또는 용역의 제공이 늦게 이루어진 때에는 상품을 인도 받거나 용역을 제공받은 날
- 나. 계약서를 받지 아니하거나 다단계판매업자의 주소 등이 적혀 있지 아니한 계약서를 받은 경우 또는 다단계판매업자의 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. 다단계판매업자가 청약철회 등을 방해한 경우에는 그 방해 행위가 종료한 날

4. 불법적 다단계판매조직이란?

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

- (1) 다단계판매업등록증 및 등록번호가 없거나 불명확하다.
- (2) 후원수당 산정·지급기준 등에 관한 자료를 공개하지 않는다.
- (3) 다단계판매원등록증, 다단계판매원수첩 등을 교부하지 않거나 부실한 것을 교부한다.
- (4) 판매가격이 160만원(부가가치세 포함)을 초과하는 고가상품을 판매한다.
- (5) 제품의 반품 및 환불절정이 명확하지 않거나 사실상 지켜지지 않는다.
- (6) 후원수당비율이 지나치게 높다(판매원에 대한 재화 등의 공급가격의 35%를 초과한다)
- (7) 폭력, 강압, 기타 반강제적, 위협적인 수단으로 가입을 유도한다.
- (8) 가입비 명목으로 1만원 이상을 요구하거나 또는 판매원 가입조건으로 5만원 이상의 물건을 구입하게 한다.
- (9) 판매원에게 3만원 이상의 판매보조물품을 구매하도록 의무를 부과한다.
- (10) 가입 시 고지한 후원수당의 지급기준과는 달리 별도의 판매할당금액을 충족하여야 판매원자격을 유지하고 후원수당을 지급받을 수 있다.
- (11) 사람을 가입시키는 행위만으로도 수입이 발생된다.
- (12) 사업장의 주소, 전화번호 등을 고의로 자주 변경한다.
- (13) 유사상품에 비하여 현저히 고가로 상품가격을 정하여 거래하거나 사실상 금전만을 거래한다.



- (14) 판매원 또는 판매원이 되려는 사람에게 본인의 의사에 반하여 교육·합숙을 강요한다.
 (15) 판매원을 모집하기 위한 것이라는 목적을 명확하게 밝히지 아니하고 취업·부업
 알선, 설명회, 교육회 등을 거짓 명목으로 내세워 유인한다.

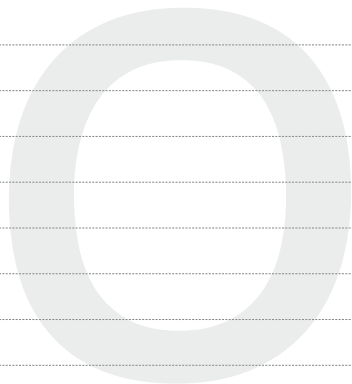
다단계판매원 10계명

1. 공제조합에 가입하지 않은 다단계판매업체는 불법업체입니다.
2. 적법한 다단계업체는 판매원이 상품 구매계약을 체결할 때마다 항상 조합에 매출
 신고를 하고 공제번호통지서를 발급합니다.
 - 공제번호통지서가 없으면 공제금을 신청할 수 없습니다.
3. 구매계약서에서 판매원 구매인지 소비자 구매인지를 확인하십시오. 공제금 한도가 다릅니다.
 - 판매원 : 구매계약 후 3개월 이내의 청약철회 상품에 대하여 거래대금의 90%, 1인
 당 1,000만원 한도이며,
 - 소비자 : 구매계약 후 14일 이내의 청약철회 상품에 대하여 거래대금의 100%(20세 미
 만, 60세 이상인 자는 100%까지), 1인당 500만원 한도내에서 공제금이 지급됩니다.
 ※ 공제번호통지서상의 구매계약일과 구매계약서상의 구매계약일이 상이할 경우
 예는 구매계약서상의 구매계약일이 기준이 됩니다.
4. 불법거래는 공제금 지급에서 제외됩니다.
 - 개별상품 판매가가 160만원(부가가치세 포함)을 넘는 거래
 - 토지거래 등 상품거래가 아닌 거래
 - 상품거래가 수반되지 않은 유사수신행위(투자 등)
 - 정상거래를 가장하기 위하여 형식적으로 상품을 거래하는 등의 행위
5. 구매계약 체결 후 출고가 지체되면 청약을 철회해야 합니다. 출고가 확인되지 않으면
 상품거래가 수반되지 않은 유사수신행위로 보아 공제금 지급에서 제외될 수 있습니다.
6. 구매계약서에 상품명, 규격, 단가, 수량, 금액이 표기되지 않으면 공제금 지급에서
 제외됩니다.
7. 청약철회는 공제번호통지서 유효기간 이내에 하여야 하고, 상품 반품 후 3 영업일
 이내 대금 환급이 이행되지 않으면 조합에 공제금을 신청합니다.
8. 통념상 정상적으로 볼 수 없는 과도한 재고 보유 등은 공제금 지급에서 제외됩니다.
9. 누구도 다단계판매원이 되고자 하는 자 또는 다단계판매원의 의사에 반하여 교육,
 합숙 등을 강요하여서는 안됩니다.
10. 판매원 회원수첩 교부는 다단계판매업체의 법률상 의무이며, 판매원은 내용을 숙
 지하여야 합니다.

MEMO



MEMO

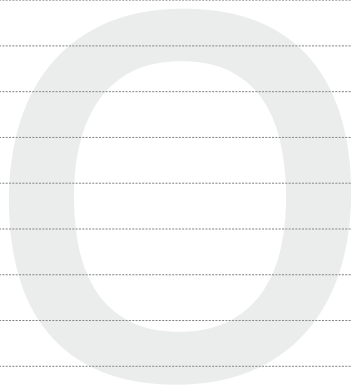


MEMO





MEMO



MEMO





dōTERRA®

pursue what's **pure**

도테라코리아(유)

서울시 서초구 남부순환로 2561, 지하 1층~지상 2층 우)06734

TEL : 1600-5105

www.doterra.com

제작년월 : 2025. 06