

KONSULTANT (WELLNESS ADVOCATE) REKRUTACJA I ODSPRZEDAŻ NAJCZĘŚCIEJ ZADAWANE PYTANIA

P: Czy konsultant może sprzedawać produkty dōTERRA online?

O: Konsultant może sprzedawać produkty dōTERRA online pod warunkiem, że witryna internetowa, za pośrednictwem której prowadzi sprzedaż, spełnia wytyczne określone w Podręczniku polityki dōTERRA, obowiązującym w kraju, w którym sprzedaż się odbywa. Zabrania się zmiany opakowań produktów. Zakaz sprzedaży online dotyczy także produktów wyodrębnionych z zestawu lub pakietu.

P: Czy są jakiegokolwiek witryny internetowe, na których nie można sprzedawać produktów dōTERRA?

O: Konsultanci nie mogą sprzedawać produktów dōTERRA na aukcjach internetowych, witrynach internetowych centrów handlowych ani na innych zewnętrznych platformach online prowadzonych pod marką stron trzecich, takich jak Walmart.com, Taobao.com, Alibaba.com, Tmal.com, platformy Tencent, Yahoo!, eBay czy Amazon.

P: Czy dōTERRA wymaga od konsultantów sprzedaży produktów po „minimalnej cenie reklamowanej” (minimum advertised price - MAP) w krajach europejskich?

O: W przypadku odsprzedaży produktów dōTERRA w krajach europejskich nie obowiązuje żadna „minimalna cena reklamowana” (MAP).

P: Czy konsultanci dōTERRA mogą wprowadzać własne promocje, np. „kup jeden produkt, otrzymaj drugi gratis”?

O: Konsultant może ogłaszać promocje, o ile nie wprowadza klientów w błąd, co do rzeczywistej ceny produktu(ów) sprzedawanych w ramach promocji. dōTERRA zabrania konsultantom stosowania oszukańczych lub zwodniczych praktyk. Na przykład łączna cena w promocji

„kup jeden produkt, otrzymaj drugi gratis za darmo” nie może być równa ani zbliżona do ceny, którą zapłaciłby klient, kupując oba produkty osobno.

P: Czy konsultanci dōTERRA mogą zorganizować loterię lub losowanie nagród?

O: Przepisy dotyczące loterii i losowań są złożone i restrykcyjne. Z tego powodu organizowanie loterii przez konsultantów jest zabronione. Losowanie nagród jest dozwolone, o ile przebiega zgodnie z przepisami obowiązującymi w kraju, w którym ma miejsce. Przepisy te wymagają między innymi, aby udział w losowaniu nagród był nieodpłatny. Oznacza to możliwość uczestnictwa w losowaniu lub odbioru wygranej nagrody bez ponoszenia dodatkowych kosztów. Na przykład, jeśli nabywca produktu zgłasza udział w losowaniu nagród, koszt zakupu produktu nie może być większy niż w przypadku zakupu bez możliwości wygrania darmowej nagrody w losowaniu.

P: Czy konsultant dōTERRA może oferować gratisy takie jak dyfuzor czy książka w celu pozyskania nowego konsultanta lub klienta hurtowego?

O: Oferowanie gratisów motywacyjnych jest dozwolone pod warunkiem, że nie polega na wprowadzaniu drugiej strony w błąd lub pobieraniu od niej niedozwolonych płatności rekrutacyjnych. Podręcznik polityki dōTERRA zabrania oszukańczych bądź zwodniczych praktyk i niedozwolonych działań. Przykład niedopuszczalnej zachęty wprowadzającej w błąd: jeśli rejestracja oraz butelka olejku cytrynowego kosztowałyby nowo pozyskaną osobę 20 EUR za opłatę rejestracyjną oraz 10 EUR za butelkę olejku, co daje łącznie 30 €, oferowanie „darmowego olejku cytrynowego” w przypadku pobierania opłaty rekrutacyjnej 30 EUR byłoby niestosowne. W takiej sytuacji olejek cytrynowy nie stanowiłby w rzeczywistości darmowego produktu.