商德宣導

美商多特瑞有限公司台灣分公司

2023.08

前言

美商多特瑞公司的根本理念是要成為一股積極正面的影響力，讓所接觸的每個人，不論是顧客、健康倡導者、員工、供應商和工作夥伴都因而受益。我們的做法是：

1. 經商秉持誠實正直的原則。
2. 善待並尊重接觸到的每一位人士。
3. 秉持服務與關懷精神與他人互動。
4. 認真工作並妥善運用公司資源。
5. 展現笑容與幽默，振奮團隊工作士氣。
6. 對成功心懷感激，並多加給予他人肯定。
7. 對社會和世界上的不幸慷慨解囊。

禁止同時在多個經銷權享有利益

小珍與小妮共同成立珍妮企業社，並以「珍妮企業社」加入dōTERRA成為健康倡導者，共同經營多特瑞事業。小珍心裡想，小妮以公司股東身分入會，那應該可以邀請小妮的老公阿祥也加入成為「珍妮企業社」的下線；自己也應該可以再用個人名字加入成為「珍妮企業社」的下線。當小珍來到dōTERRA精油生活館遞交自己與阿祥的健康倡導者協議書申請入會時，dōTERRA客戶服務部專員發現阿祥與小珍都不符合加入會員的條件。

解答

dōTERRA政策手冊第4.H條「禁止同時在多個經銷權享有利益」
健康倡導者不得同時在多個經銷權中享有受惠權益或同時成為多個經銷權的共同申請人，或同時擁有愛用會員的受惠權。受惠權益包括但不限於任何所有權權益；對現有或未來的財務或其他方面的利益的任何權利；以批發價購買的權利；認可；或與經銷權或愛用會員相關聯的其他有形或無形利益。夫妻須屬於同一經銷權，且他們之間不得擁有一份以上經銷權，或擁有愛用會員的受惠權。企業成員及其配偶與企業須屬於同一經銷權，不得在企業擁有一份經銷權的同時，以成員、成員配偶或另一企業名義另外擁有一份經銷權或擁有愛用會員的受惠權。

夫妻屬於同一經銷權，共築多特瑞事業

已婚的小朱接受同事的邀請，參加一場dōTERRA的精油講座，講座後同事極力邀約小朱加入成為健康倡導者，當下小朱欣然接受。當小朱遞交健康倡導者協議書申請入會時，dōTERRA客戶服務部發現小朱的老婆已經是dōTERRA的健康倡導者了。

解析

dōTERRA政策手冊第4條H款「禁止同時在多個經銷權享有利益」

健康倡導者不得同時在多個經銷權中享有受惠權益或同時成為多個經銷權的共同申請人，或同時擁有愛用會員的受惠權。受惠權益包括但不限於任何所有權權益；對現有或未來的財務或其他方面的利益的任何權利；以批發價購買的權利；認可；或與經銷權相關聯的其他有形或無形利益。**夫妻須屬於同一經銷權，且他們之間不得擁有一份以上經銷權，或擁有愛用會員的受惠權**。企業成員及其配偶與企業須屬於同一經銷權，不得在企業擁有一份經銷權的同時，以成員、 成員配偶或另一企業名義另外擁有一份經銷權或擁有愛用會員的受惠權。

產品禁止重新包裝

感謝各位夥伴對dōTERRA產品的支持，公司近期發現網路上有賣家將dōTERRA產品分裝銷售或售出已開封過的產品等情事。我們特別提醒您，公司禁止健康倡導者將產品重新包裝(參閱政策手冊第5條E款)。任何多特瑞產品必須以原始包裝出售，自行分裝或調製組成成份，或拆封後銷售，已不是原裝產品。

同時也呼籲所有dōTERRA產品愛好者，切勿在網路上選購產品，只有經由合格的健康倡導者售出的產品，才能獲得公司完整的服務與品質。

dōTERRA**政策手冊第5條E款**

健康倡導者不得印刷其自己的標籤或對dōTERRA產品重新包裝。產品須以其原始包裝出售。例如，健康倡導者不得將套裝中的各組成部分從原始套裝包裝中拆分出來進行轉售，除非公司已為各組成部分設定批發價格。同樣，未經公司書面同意，健康倡導者不得將dōTERRA精油做為非dōTERRA產品的成份(如做為其他產品的組成部分或食品配方中的成分)對其用途進行宣傳。健康倡導者對dōTERRA名稱的使用受本政策手冊第12條管轄。

請勿分裝販售並尊重多特瑞商標權

公司為了多特瑞全球市場的完整性和其獨特性，致力維護dōTERRA商標，未經公司書面同意，請勿任意使用多特瑞商標。

近期發現市面上販售仿製的公司產品，例如小包裝的舒緩霜deep blue rub，我們在此呼籲夥伴們，請勿對多特瑞產品重新包裝販售，公司亦禁止擅自重製與利用多特瑞的商標。

販賣仿冒品，已侵害多特瑞之商標權，可能觸犯商標法第97條之非法販賣侵害商標權之商品罪，可處一年以下有期徒刑、拘役或科或併科新臺幣五萬元以下罰金；透過電子媒體或網路方式為之者，亦同 。

經營dōTERRA美商多特瑞事業應有正確的觀念，遵守政策手冊及商標法令，才能長久穩健地經營發展。

公司貨　　仿製品

辦理業務注意事項

小美有位客戶想買多特瑞的產品，小美在未取得夥伴Mary同意的情況下，擅自使用Mary的會員帳號代訂產品。小美認為她是Mary的上線，為了幫助Mary經營，應該有權在其帳號下訂單，況且小美是以她自己的信用卡付款，Mary並沒有損失。請問小美的做法正確嗎？

解析

未經當事人同意，擅自代他人名義訂貨之行為，不僅已觸及刑事偽造文書罪，亦違反多特瑞公司政策規章。小美擅自在Mary的健康倡導者帳號訂購產品，有可能影響位階或獎金領取資格，公司不允許健康倡導者使用他人的帳號下訂單。再者，健康倡導者帳號屬於帳號持有人專用，因此，小美不能自行使用其他會員的帳號訂購產品，若是Mary特別請求小美幫忙代辦業務時，公司會要求小美出具Mary親自簽名的書面委託書。

請勿擅用他人帳號訂購產品

瑞秋是dōTERRA美商多特瑞產品的愛用者，不定時地購買產品供家庭自用。今年3月份收到了台灣分公司寄送之進貨資料表，核對資料時驚覺有異，於是提出申訴。經公司調查後發現，原來是團隊的某位夥伴私自利用瑞秋的會員帳號下訂單，購買了許多產品，於是公司給予該位夥伴紀律處分。瑞秋也因自身權益受損，而依法向該位夥伴追究其法律責任。

解析

每一位dōTERRA美商多特瑞健康倡導者都有自己的直銷權帳戶。任何人為了自己的利益或其他考量，未事先獲得他人同意即擅自以他人的直銷權帳戶訂貨，該行為已侵害他人的權益，可能面臨法律責任。因此，在此提醒夥伴們，經營dōTERRA美商多特瑞事業應有正確的觀念，遵守政策手冊及相關法令，才能長久穩健地經營發展。

刑事責任／罰則

刑法第210條
偽造、變造私文書，足以生損害於公眾或他人者，處五年以下有期徒刑。

刑法第217條
偽造印章、印文或署押，足以生損害於公眾或他人者，處三年以下有期徒刑。

請遵守公司政策，勿跨公司招募

禁止跨公司招募，是多特瑞的公司政策。

多特瑞政策手冊第9.E.1條

跨公司招募。健康倡導者不得直接或間接(包括但不限於透過配偶、成員或成員配偶)實際或企圖招攬、介紹、鼓動dōTERRA客戶或其他健康倡導者或其配偶或成員(含成員配偶)加入其他多層次傳銷事業，或嘗試以任何方式直接或間接(包括但不限於通過網站)影響dōTERRA客戶或其他健康倡導者或其配偶或成員(含成員配偶)加入其他多層次傳銷事業。健康倡導者(或其配偶、成員或成員配偶)回應dōTERRA客戶或其他健康倡導者(或其配偶、成員或成員配偶)所做出的諮詢，視為招募行為。

請勿跨線招募

小珍是dōTERRA美商多特瑞產品的愛用者，一次大學同學聚會中，因緣際會得知同學小玫剛加入多特瑞。小珍本來就熱心助人，因而主動教導小玫如何使用產品以及經營多特瑞。小珍心想，不如讓小玫加入自己團隊，更容易幫助小玫經營，所以經常邀請小玫參加自己組織的活動。

解析

每一位夥伴都不願意自己的團隊發生搶線、跳線的事情，因此也不應該對公司其他團隊進行跨線招募。即便是企圖介紹、嘗試影響任一位已具會員資格的夥伴轉至自己的團隊，都屬跨線招募行為。違反此章程者，不僅傷害公司其他團隊，也對自己經營多特瑞事業產生不良影響，請務必遵守dōTERRA的政策程序。

政策手冊第9.E.2條：禁止跨線招募

在不同的推薦線內實際或企圖招攬、介紹、鼓動介紹當前擁有dōTERRA經銷權的任一個人或實體，或嘗試以任何方法直接或間接(包括但不限於通過網站)影響對當前擁有dōTERRA經銷權的任一個人或實體的介紹。跨線招募亦適用於對在過去六個月中在 dōTERRA擁有經銷權的個人或實體的介紹，或者如果頭銜是銀級或更高頭銜的健康倡導者，則為對在過去十二個月中在 dōTERRA擁有經銷權的個人或實體的介紹。

認識多特瑞商標使用規則

親愛的健康倡導者：

我們希望幫助所有的健康倡導者成功地經營事業，因此，我們在此向您介紹公司的智慧財產權，並且舉例說明如何合法使用dōTERRA美商多特瑞的商標。

下列常見的標誌都屬於dōTERRA美商多特瑞的智慧財產，受中華民國商標法及其他專有權利保護。未經dōTERRA美商多特瑞書面同意，不得任意使用。

ARōMATOUCH™ TECHNIQUE
A CLINICAL APPROACH TO ESSENTIAL OIL APPLICATION

dōTERRA®

CPTG Certified Pure Therapeutic Grade®

dōTERRA | CPTG Certified Pure Therapeutic Grade | AromaTouch Technique | Clary Calm Deep Blue | DigestZen | InTune | On Guard | PastTense | Terrashield | Zendocrine

例1 小美是多特瑞健康倡導者，喜愛結交新朋友，更喜歡在社群媒體Facebook分享精油資訊。因此，小美特別在FB成立「dōTERRA多特瑞精油愛好者」社團，希望透過這個社團與網友們共同學習與課程分享。

解答 多特瑞會員自己的Facebook粉絲專頁、社團、網頁名稱、部落格和YouTube的「標題」名稱，若名稱中有「dōTERRA」或「多特瑞」字樣，需要立即修改，因為這非常容易誤導消費者認為是公司經營的網站社團。因此，例1的情形，小美的FB社團名稱必須移除「dōTERRA」「多特瑞」字樣，小美的FB社團可以改成「精油愛好者」。

例2 小珍加入多特瑞多年，熱心助人，常在自己的社區大樓舉辦精油分享活動。小珍心想，多特瑞官網有現成的海報，不如直接截取、複製公司dōTERRA、CPTG相關圖案，再加上自己的美工，製作成一張自創海報，轉貼在社區大樓、Facebook及LINE群組，可以迅速達到宣傳效果。

解答 例2的情形，小珍未經公司書面同意，不可以複製使用dōTERRA多特瑞的商標。小珍可以在自己的Facebook及LINE群組上完整轉貼公司的海報。公司鼓勵會員們在您自己的社群媒體上轉發公司發布的精油訊息。所有公司發布的訊息，產品聲明都符合法令要求，您可以參照並了解如何正確分享多特瑞產品。

若您有商標使用的問題，我們鼓勵您進一步聯繫合規部門。
您可以郵寄到twcompliance@doterra.com 。

社群媒體分享的注意事項

小美是多特瑞健康倡導者，喜愛結交新朋友，更喜歡在社群媒體Facebook分享精油資訊。因此，小美特別在FB成立了「dōTERRA多特瑞精油愛好者」粉絲專頁，希望透過這個專頁與愛好精油者共同學習與分享體驗。請問，小美的臉書粉絲專頁命名方式是正確的嗎?

解答

依據公司政策手冊第12條規定，「dōTERRA」「多特瑞」屬於公司智慧財產權，健康倡導者不可以任意使用的。我們特別提醒您，當您在網路上分享推廣多特瑞產品時，包含個人臉書、部落格或YouTube頻道等，需避免使用「dōTERRA」「多特瑞」文字、商標或多特瑞公司照片作為頁面名稱或背景圖；Facebook社團或粉絲專頁也不允許使用「dōTERRA」「多特瑞」字樣命名，這容易使消費者誤認為是多特瑞公司經營的網站。

所以，小美成立的「dōTERRA多特瑞精油愛好者」粉絲專頁 ，需要刪除「dōTERRA多特瑞」字樣，才能符合公司政策。

在社群媒體正確分享及推廣產品

我們的日常生活已充滿了網路服務，無數的使用者也藉由社群媒體的力量擴大交友圈，在善用社群服務的同時，也創造出了無數的商機。我們鼓勵夥伴們掌握社群媒體的正確使用方式，透過Facebook、Line、Instagram、WeChat等，分享dōTERRA產品的美好。
許多夥伴們了解社群媒體的影響力，紛紛利用各種平台分享及推廣公司產品，我們期待您在自己的社群媒體上轉發dōTERRA公司發布的產品訊息。所有公司發布的訊息，其產品聲明均符合法令要求，您可以參照並了解如何正確分享多特瑞產品。

dōTERRA政策手冊第11條「關於產品的聲明」
D.**不得做關於療效或藥用作用的聲明。**健康倡導者不可以宣稱產品具有醫學療效，也不可以推薦任何特定產品用以治療任何特定疾病，此類陳述暗示產品為藥品，而不是營養補充劑或化妝品。任何情況下不得將dōTERRA產品描述為可治療特定疾病的藥品。

公司特地在此提醒健康倡導者提供資料給夥伴時需遵行的原則：

1. 藥物才有疾病的治療或預防之功能，故廣告宣稱勿涉及醫療效能、虛偽或誇大不實的相關文詞，也不宜教導產品能夠治療、減緩或是預防疾病。
2. 可以分享自己在保健上的經驗，但不能引述多特瑞產品具醫藥功能或是對其他任何人也會有同樣的效果保證。
3. 可以分享精油相關的科學研究資訊，但不能宣稱這些資訊來引述多特瑞產品的功效。
4. 如果您會在自己的部落格、臉書上張貼化粧品、藥物、食品時，請務必先了解法令規定，確實遵守藥事法、食品衛生管理法及化粧品衛生安全管理法等相關規定，以防觸法。

禁止網拍多特瑞產品

多特瑞致力於維護一個公平競爭的銷售環境，近期部分會員們違反公司網路銷售政策，不論是否蓄意違規，致產品流至網路銷售，這樣的行為已嚴重違反公司政策。為避免多特瑞產品於網路上拍賣，破壞市場秩序，提醒夥伴們，銷售時請務必遵守公司規定。

dōTERRA的政策手冊中的第13.B條前段『**健康倡導者不得透過拍賣網站或網路商城銷售dōTERRA產品。**』。

再次提醒您，網拍行為是公司不允許的：

- 透過拍賣網站或網路商城販售多特瑞產品，**包括但不限於蝦皮、雅虎、Pchome、露天等平台，即便以會員價銷售**或以更高的售價販售，已違反規定。
- 提供多特瑞產品給網拍賣家銷售，也違反規定。
- 想要節省運費，透過拍賣網站寄送多特瑞產品，**也屬違反行為**。

線上銷售與促銷政策

dōTERRA® 多特瑞鼓勵並感謝健康倡導者們為建立強大的台灣市場所做的努力。 為了持續的成長與發展，dōTERRA 多特瑞很高興介紹台灣的線上銷售與促銷政策。 本政策適用於所有線上內容，包括網站、購物平台、拍賣平台、部落格、社群媒體、社交網路平台、私密社團和個人平台等（統稱“線上平台”）。 實施此一政策將幫助公司、健康倡導者和客戶鞏固及保護 dōTERRA 多特瑞身為 CPTG® 精油生產者的聲譽。 本政策有助於維護產品價值並確保所有會員的公平性。

以下指南將幫助健康倡導者們在台灣推廣 dōTERRA 多特瑞精油。

1. 上線可以私訊向其下線發送和傳達個人促銷活動訊息。個人促銷活動不應公開分享，也不應與其他的 dōTERRA 團隊分享。
2. 促銷活動不能減損產品價值及品牌形象-例如，如果促銷購買一項產品的同時，可得到免費產品，該免費產品的價值不應超過所購買產品的一半（50% 規則）。當公司有促銷活動時，若您有自己的促銷品，其促銷品價格需加上公司所贈之產品價格，其總和不可高於所購產品價格的50%。
3. 帳號持有人應使用自己的帳號訂購產品。使用他人帳號訂購產品是不允許的，這會降低 dōTERRA 的聲譽和銷售獎勵計劃，公司會將業績歸於實際購買者。
    - 正確的例子：領導人 A 正在促銷購買保衛複方精油可免費獲得一瓶檸檬精油。下線 B 在自己的帳戶下訂單購買保衛複方精油。領導人A 在確認下線 B 帳戶訂購了保衛複方精油，可交給下線 B 檸檬精油。
    - 不好的例子：領導人 A 正在促銷購買保衛複方精油可免費獲得一瓶檸檬精油。下線 B 打電話給領導人A，告訴 A 他想要什麼產品。然後，領導人 A 為了下線 B，在他們自己組織內需要業績的帳戶內下訂單。下線 B 直接向領導人 A 付款。然後領導人 A 將下線B訂購的產品連同免費檸檬精油一起給下線 B。下線B的帳號沒有下訂單，本來應從下線B的訂單中獲得太陽系獎金的人，都將錯失獎金。
4. 健康倡導者可從其他的 dōTERRA市場購買產品供個人使用，但不得在台灣轉售； 銷售未在台灣註冊或未貼台灣市場標籤的產品都是不合法的。所有的產品亦不得在交換平台交換或銷售。
5. 健康倡導者不應使用其他會員的帳戶購買產品而晉升位階或安置業績。公司會查核操縱銷售獎勵計畫的會員，並可追回其不應得的獎金。

根據政策手冊第 19 條，公司可採取其認為適當的紀律處分，包括但不限於以下所示:

- 初犯者： 教育、信函、追回違規當月20%的獎金。
- 第二次犯規者：教育、信函、追回違規當月40%的獎金。
- 第三次犯規者：信函，由公司審查案件以做出最終決定。

公司有權查核與保留額外獎金、追回獎金及核實帳號持有人資料， 也可以追回上線不應得的獎金。
如有任何問題或疑慮，請聯繫 dōTERRA 的合規或會員權益部門。

美商多特瑞有限公司台灣分公司印製