



多特瑞會員個人促銷宣傳準則

我們希望幫助所有的健康倡導者成功地經營事業，因此，我們在此向您說明，美商多特瑞會員的「個人促銷宣傳準則」，讓您瞭解並且有效運用此一方法來宣傳多特瑞產品。

多特瑞會員的「個人促銷宣傳準則」：

1. 以非公開私訊的方式在自己的團隊內進行促銷活動，不限於一對一私訊。
2. 使用公司核准的文宣與海報。
3. 促銷品價值不得高於公司產品購買價格的50%。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%。
4. 當您在自己團隊內促銷公司產品時，購買的會員必須以自己的帳號下訂單。

舉例：

例1:「買一瓶保衛精油，送一瓶檸檬精油」屬於適當的宣傳促銷。「買一瓶薄荷精油，送一瓶保衛精油」，這屬於減低產品價值的促銷。

例2：當公司有促銷活動時，例如BOGO為『買薄荷送檸檬』，A自己促銷的產品價格加上檸檬的產品價格及任何所附帶的免費贈品價格，不可高於薄荷價格的50%。若A的促銷為入會費，也算促銷品之一，其價格加檸檬價格及任何所附帶的免費贈品的價格不可高於所購產品-薄荷價格的50%。

例3：若A宣傳促銷「買一瓶保衛精油，送一瓶檸檬精油」時，下線B想買這個促銷，這瓶保衛精油的訂單必須由B的帳號訂購。A贈送B的這瓶檸檬精油則可以在其他成員的帳號內訂購。

例4：若A宣傳促銷「買一瓶保衛精油，送一瓶檸檬精油」時，下線B想買這個促銷，A卻在需要組織業績的其他下線帳號內訂購保衛精油。B直接付款給A，然後A交給B一瓶保衛精油及免費的檸檬精油。這種情形，A已違反了個人促銷的準則。