

## 商德專區 個人促銷案例宣導

### 案例

小美是多特瑞健康倡導者，在Facebook成立私密社團只邀請自己的下線們入團分享精油資訊。過年前，小美特別在社團內加碼推出優惠「買乳香送奧斯汀飯店住宿券只要3000元」，廣受好評，下線們紛紛好康道相報，把優惠海報轉貼在FB分享。

### 解析

夥伴在自己團隊內舉辦促銷，促銷內容與文宣不可公開，個人促銷贈品的價值不可高於50%。「個人促銷活動指南」的宗旨，是希望夥伴的貼文不要影響到其他團隊的運作與市場秩序。

我們整理出需要注意的事項，希望能讓您更了解：

- 1.健康倡導者在自己的FB私密社團舉辦促銷活動時，首先需要確認其社團內的成員全部都是自己的多特瑞下線，促銷海報文宣也不可外流至社團之外。
- 2.如果促銷活動有搭配自己的贈品，贈品價值亦不能超過所購買產品價值的50%，而且贈品無論是否為多特瑞商品，都必須以市面零售價格來計算。當公司有促銷活動時，若您有自己的贈品，其贈品價值須加上公司所贈之產品價格，總和不可高於所購產品的50%。
- 3.如果促銷活動的贈品需要加價購買，則該贈品的市面零售價扣除加價購的金額後，其價值也不可高於所購產品的50%。

以小美自辦的促銷為例，首先贈品(奧斯汀飯店住宿券)已超過乳香精油價值的50%、促銷文宣已外流(下線把海報轉貼在FB分享)，因此小美的促銷不符合「個人促銷活動指南」喔！

您可以在官網商德專區查詢詳細「個人促銷活動指南」全文，有關個人促銷活動的問題，都可以郵寄到twcompliance@dōTERRA.com