

# 公告-線上銷售與促銷政策

官網公告日:2023年4月28日 生效日2023年6月1日

本公告係通知台灣政策手冊第13.B條-線上銷售與促銷政策。

## 線上銷售與促銷政策-台灣

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%的獎金三個月。會員可以有資格重新獲得這些獎金。
- 第二次犯規者：教育、信函、追回違規當月40%的獎金六個月。會員可能不會有資格重獲這些獎金。
- 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。



若需要查閱政策手冊請參閱官網「政策手冊」。