

禁止同時在多個經銷權享有利益



請勿跨線招募

案例

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，因而主動關心小玫熟悉公司的產品，小玫也不時請教小珍如何經營多特瑞。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

健康倡導者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「企圖」或「嘗試」鼓動介紹任一個健康倡導者轉至自己的團隊，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。

多特瑞政策手冊第 9.G.2 條 → 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。



參閱政策手冊，請掃描QR code

