

多特瑞會員個人促銷活動指南

台灣分公司宣布了會員「個人促銷活動指南」，我們在此提醒您，讓您瞭解並且有效運用此一方法來宣傳多特瑞產品。

1. 這些促銷活動不能公開宣傳，但可以透過私訊的方式向他們的下線宣傳 (文宣不可外流)。
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. 促銷活動結束後，業績應來自團隊成員自己的帳戶所購買。這是為了確保太陽系獎金能發給保薦人，保薦人應合理地從其下線獲得所有的業績獎金。
 - 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，告訴領導人 A 他們想要什麼產品。然後，領導人 A 為了下線 B，在他們自己組織內需要業績的下線 C 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，都將錯過獎金。

如果被查到，這筆訂單將被轉移到付款人的帳戶 (在上述情況下，指下線 B)，因此合法的獎金收入者可以從該訂單中賺取獎金，初次違規的健康倡導者將被罰款。超過一次以上違反規定者，將導致更高額的罰款 / 處罰，包括可能終止健康倡導者的帳戶。
4. 會員不得在社群媒體之交換平台上銷售產品。這會降低 dōTERRA 產品價值並稀釋公司的銷售獎勵制度。遵循 dōTERRA 的商業模式將有助台灣市場永續經營。
5. 其他市場的 dōTERRA 產品可以購買供個人使用，但不能在台灣銷售。未經台灣註冊的產品不得零售、不得在網路上提供或在交換平台上銷售。使用其他帳戶購買的訂單將被轉移到原購買者的帳戶之下，以便合法會員獲得相應的獎金。

未遵守促銷活動指南時的規範：

- 初犯者：教育、信函、保留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、保留40%的獎金六個月。會員可能不會有資格再獲得這些獎金。
- 第三次犯規者：信函，由公司審查案件以做出最終決定。

請掃描QR code獲得詳細訊息

