

Przewodnik sprzedaży społecznej

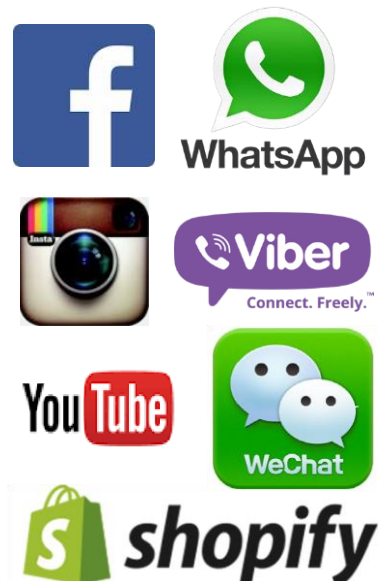
1. Dystrybutorzy mogą sprzedawać produkty Nu Skin i Pharmanex poprzez Osobiste portale „eCommerce” - witryny eCommerce są wykorzystywane wyłącznie w celu sprzedaży produktów klientom indywidualnym Dystrybutora.

2. Produkty Nu Skin i Pharmanex można sprzedawać przez Osobiste portale eCommerce i przez media społecznościowe, jednak ceny można publikować wyłącznie w Osobistych portalach eCommerce.

3. Osobiste portale eCommerce powinny mieć charakter ogólny i nie mogą naruszać praw firmy do znaków towarowych. Zabrania się wykorzystywania nazw handlowych, nazw produktów i logo do celów reklamowych oraz w celu bezpośredniego zachęcenia klienta do używania Osobistego portalu eCommerce. Ogólnie dopuszcza się jednak wykorzystywanie nazwy firmy oraz produktów w osobistych postach.

4. Kategorycznie zabrania się publikowania niewłaściwych zdjęć typu „przed/po”, fałszywych opinii o produktach, błędnych informacji o dochodach i odszkodowaniach bądź nieprawdziwych historii z życia. Wszelkie tego typu działania będą skutkować pociągnięciem do odpowiedzialności prawnej. Wymagamy znajomości i przestrzegania wytycznych dotyczących publikowania historii związanych z produktami i możliwościami - wytyczne znajdują się na stronie internetowej danego regionu.

5. Dystrybutorom zabrania się sprzedawania jakichkolwiek produktów na zasadzie C2C (nabywca sprzedający innemu kupującemu) bądź przez sklepy internetowe takie jak Amazon, eBay, Etsy, AliExpress, strony typu Kup-Sprzedaj na Facebooku itp.



Nu Skin pomoże Ci lepiej
zadbać o Twoją twarz!
#nsdistributor



Dzień dobry! Wstałeś dziś
by się umyć, posłuchać
wykładów i cieszyć się
batonem! #tr90 #nuskin



Wypróbuj ten wyjątkowo delikatny
peeling złuszczący! Nie podrażnia
skóry i pomaga uzyskać gładką skórę
poprzez delikatne złuszczenie za
pomocą naturalnych okrzemek
morskich. #sponsored

6. Osobiste portale eCommerce, wszelkie formy działalności gospodarczej, Elektroniczne witryny sklepowe, butiki i tym podobne podmioty obowiązują ograniczenia rozmiaru i przychodu - liczba pracowników musi być mniejsza niż 10, a miesięczny przychód ze źródeł **innych niż sprzedaż produktów Nu Skin** nie może przekraczać 50 000 USD.

7. Wszyscy Dystrybutorzy, którzy zdecydowali się na korzystanie z Osobistego portalu eCommerce, mają obowiązek przekazać klientom zasady wymiany i zwrotu produktów Nu Skin dla klientów detalicznych oraz przestrzegać tych zasad. Spółka zastrzega sobie prawo do odrzucenia wniosku klienta detalicznego o zwrot według własnego uznania, jeżeli stwierdzi, że zostały naruszone zasady zwrotu/wymiany. W takim wypadku z premii Dystrybutora sprzedającego zostanie potrącona prowizja.

8. Dystrybutorzy mogą wykorzystywać Bramki płatności do autoryzacji/przetwarzania płatności kartami kredytowymi według własnego uznania, z zastrzeżeniem przejęcia wszelkiego ryzyka i odpowiedzialności wynikających z przestrzegania branżowych standardów dotyczących kart płatniczych, w tym wszystkich obowiązujących przepisów dotyczących danych, prywatności i bezpieczeństwa.

9. Wykorzystywanie funkcji pozycjonowania w Osobistych portalach eCommerce jest zabronione. Zabrania się używania słów kluczowych ze strony tytułowej, metatagów opisu, tagów ALT i głównej treści strony, które w innym przypadku mogłyby posłużyć do bezpośredniego pozyskania klientów.



Będąc w ciągłym biegu, może być trudne znaleźć czas na rozpieszczanie siebie, dlatego zawsze pamiętam o chwili dla mnie podczas której zapewniam chwilę rozkoszy dla mojej skóry! #metime #spaday #nuskin #galvanicspa



Każdy dzień to nowa szansa na zmianę Twojego życia! Konsekwentność i ciężka praca = możliwość tworzenia własnego biznesu z Nu Skin w zaciszu Twojego domu.



Złuszcza suchą i szorstką skórę w celu zredukowania martwych komórek i nadmiaru sebum oraz podnosi poziom nawilżenia dla gładkiej w dotyku skóry. Dodatkowo, świetnie pachnie! #sponsored #nuskin



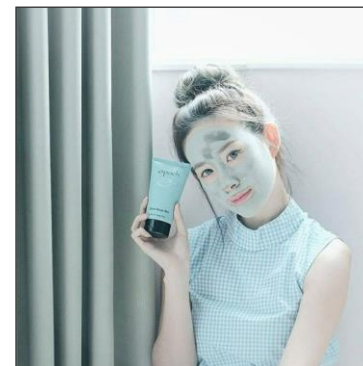
AP24 ma świetny smak i zapewnia długotrwałe poczucie czystości i świeżości. Łagodna dla zębów i dziąseł. #affiliate #AP24

10. Reklamowanie produktów i Osobistych portali eCommerce w Internecie (np. poprzez banery reklamowe, płatne posty wpływowych autorów, reklamy opłacane za kliknięcie, reklamy AdWords, wyskakujące okienka, CPM) jest zabronione z zastrzeżeniem punktu 12.

11. Marketing w mediach społecznościowych jest dozwolony, ale tylko w formie reklam skierowanych do subskrybentów strony dystrybutora i osób aktywnych na jego stronie (np. klikających przyciski typu „Lubię to” lub komentujących posty).

12. Wszelkie konkursy, loterie i gry losowe są surowo zabronione.

13. Spółka może według własnego uznania zabronić korzystania z dowolnego portalu eCommerce, który nie spełnia niniejszych wytycznych dotyczących sprzedaży lub obowiązujących przepisów prawa.



Aby doświadczyć DOMOWEGO spa nałóż maseczkę błotną Glacial Epoch Marine na ciało lub twarz (unikając stref wokół oczu i ust), pozwól maseczce wyschnąć przez ok. 15 - 20 min., po czym spłucz ją ciepłą wodą. To takie proste!... I wyjątkowo delikatne. Można jej używać do trzech razy w tygodniu.



To nie tylko świetne produkty, to unikalna szansa w Twoim życiu! Właśnie widziałam swoje dzieci wchodzące do autobusu, czas rozpocząć pracę! #sponsored #bossbabe #nuskin #coffee #ap24



Naukowcy Nu Skin dokładają wszelkich starań, by dobór składników przyniósł Ci jak największe korzyści! Rezultaty mówią same za siebie! #nsdistributor

Definicje

Podmiot gospodarczy - to każdy podmiot gospodarczy tj. spółka, spółka partnerska, spółka z ograniczoną odpowiedzialnością, fundusz powierniczy lub inna forma działalności gospodarczej utworzonej zgodnie z prawem danego kraju.

Spółka - Nu Skin International, Inc wraz ze wszystkimi podmiotami stowarzyszonymi.

Umowa - porozumienie pomiędzy Dystrybutorem a Spółką, na które składają się: niniejsze Zasady i procedury, Plan kompensacyjny sprzedaży, Umowa z dystrybutorem (Umowa z dystrybutorem i sponsorem międzynarodowym oraz Umowa dotycząca sprzedaży produktów w kraju zamieszkania), Formularz dla Podmiotu gospodarczego, usługi dodatkowe, Umowa ze sponsorem międzynarodowym, Umowa zakupu produktu, Umowa arbitrażowa oraz inne umowy międzynarodowe (zbiorczo: „Umowa”) Umowa jest kompletnym i jedynym porozumieniem pomiędzy Dystrybutorem a Spółką.

Dystrybutor - niezależny kontrahent upoważniony przez Spółkę na mocy Umowy do promowania Produktów Spółki, rekrutacji innych Dystrybutorów oraz otrzymywania premii zgodnie z wymogami Planu kompensacyjnego sprzedaży. Relacje pomiędzy Dystrybutorem a Spółką określa Umowa.

Elektroniczne witryny sklepowe - to rozwiązanie z zakresu eCommerce dla sprzedawców zainteresowanych prowadzeniem strony reklamującej produkty bądź usługi, w ramach której transakcje konsumenckie są generowane internetowo.

Reklama w Internecie - inaczej marketing internetowy lub reklama na stronie internetowej; to forma reklamy i marketingu, wykorzystująca Internet do przekazywania klientom wiadomości promocyjno-marketingowych (np. banery reklamowe, reklamy opłacane za kliknięcie, reklamy AdWords, CPM).

Rynek online - inaczej internetowy rynek eCommerce; to rodzaj witryny eCommerce, gdzie wiele zewnętrznych podmiotów prowadzi sprzedaż informacji o produktach lub usługach, a transakcje mogą być przetwarzane przez operatora rynku.

Bramka płatności - jest usługą handlową świadczoną przez dostawcę usług aplikacji eCommerce, która autoryzuje płatności kartą i płatności bezpośrednie na potrzeby e-firm, sprzedawców internetowych, firm prowadzących działalność fizyczną i internetową oraz tradycyjnych firm działających poza Internetem.

Osobisty portal eCommerce - jest stroną wykorzystywaną w celu sprzedaży produktów Spółki indywidualnym klientom Dystrybutora. Strona umożliwia Dystrybutorowi sprzedaż oraz obsługę płatności w ramach zamówień internetowych wygenerowanych poprzez witrynę społecznościową. Nie może być wykorzystywana jako rynek internetowy.

Produkty - produkty i usługi oferowane przez Spółkę, sprzedawane za pośrednictwem lokalnych oddziałów w poszczególnych krajach.

Plan kompensacyjny sprzedaży - to konkretny plan wykorzystywany przez Spółkę, zawierający szczegółowe wymagania i zasady wypłaty premii Dystrybutorom.

Marketing w mediach społecznościowych - kampanie marketingowe kierowane do osób aktywnych na danej platformie Dystrybutora, np. obserwujących jego stronę, komentujących zdjęcia lub klikających przyciski typu „Lubię to”.

Sprzedaż społeczna - możliwość internetowej sprzedaży produktów poprzez zaakceptowane przez Spółkę witryny i Osobiste portale eCommerce. Strony nie mogą być wykorzystywane jako rynek internetowy.

Uzupełnienie

Austria: „Gewerbeordnung (GewO) § 57 Abs. 1: Aufsuchen von Privatpersonen“ odsprzedawanie suplementów diety w Austrii jest zabronione. Suplementy diety zakupione w lokalnym oddziale Nu Skin są przeznaczone jedynie na własny użytek.

Francja: Produkty VDI (Vendeur à Domicile Indépendant) nie są dopuszczone do sprzedaży klientom detalicznym.

Włochy: Sprzedaż społeczna i detaliczna jest zabroniona. W imieniu Spółki przedstawiciel może jedynie pośrednio lub bezpośrednio promować zebrane zamówienia w miejscu zamieszkania końcowych konsumentów. Przedstawiciel handlowy może nabywać produkty jedynie w celu zaspokojenia potrzeb własnych i potrzeb swoich domowników; zamówienia od klientów muszą zostać przekazane do Nu Skin.

Izrael: Jedynie Dystrybutorzy zarejestrowani jako firma są upoważnieni do sprzedaży produktów.

Rosja i Ukraina: Dystrybutorzy nie mogą odsprzedawać żadnych suplementów diety. Suplementy diety zakupione w lokalnym oddziale Nu Skin są przeznaczone jedynie na własny użytek.

Najczęściej zadawane pytania

Pytanie: Co to jest osobisty portal eCommerce? W jaki sposób może być wykorzystany?

Odpowiedź: Zgodnie z definicją osobisty portal eCommerce to zatwierdzona przez nas strona wykorzystywana do sprzedaży naszych produktów indywidualnym klientom dystrybutora. Dzięki tej stronie Brand Affiliates mogą sprzedawać produkty i obsługiwać płatności w ramach zamówień wygenerowanych poprzez witrynę społecznościową. Strona nie może być wykorzystywana jako rynek internetowy.

Pytanie: Czy marketing w mediach społecznościowych jest dozwolony?

Odpowiedź: Marketing w mediach społecznościowych może być skierowany tylko do użytkowników „lubiących” daną stronę lub wykazujących na niej jakąś aktywność, np. udostępnianie postów innym użytkownikom. Dystrybutorzy nie mogą korzystać z żadnej innej formy płatnej reklamy, kliknięć, przekierowań, docierania do konkretnych grup demograficznych ani zwiększania ruchu w osobistym portalu eCommerce.

Pytanie: Dlaczego nie mogę używać stron sprzedażowych (takich jak Facebook Marketplace, eBay, Amazon, Etsy itp.)?

Odpowiedź: Bezpośredni kontakt z klientem to najlepszy sposób na sprzedaż i marketing produktów. Jesteśmy przekonani, że korzystanie z mediów społecznościowych jest jedynie dodatkiem do tej relacji. Internetowa sprzedaż produktów, w odróżnieniu od sprzedaży w sklepach fizycznych, nie wymaga bezpośredniej interakcji z klientem.

Pytanie: Dzięki produktom i możliwościom biznesowym Nu Skin osiągam fantastyczne rezultaty. Dlaczego nie mogę opublikować tej rzeczywistej historii lub zdjęcia?

Odpowiedź: Nawet prawdziwej historii nie można wykorzystać, jeśli nie odzwierciedla ona realiów przeciętnego konsumenta lub jest niezgodna z naszymi zasadami oraz przepisami FTC i FDA.

Wytyczne dotyczące publikowania historii związanych z produktami i możliwościami znajdują się w sekcji prawnej. Jest tam również najnowsze podsumowanie wynagrodzeń dystrybutorów.

Pytanie: Dlaczego nie mogę organizować loterii ani konkursów dla osób obserwujących mój profil?

Odpowiedź: Gry losowe są ściśle kontrolowane przez państwo i rząd, a wiele platform mediów społecznościowych ma bardzo restrykcyjne zasady dotyczące takich konkursów. Właśnie dlatego zabraniamy organizowania konkursów, loterii itp.

Pytanie: Jakie zdjęcia można publikować?

Odpowiedź: Możesz publikować SWOJE relacje. Efekty widoczne na zdjęciach muszą być zgodne z informacjami na stronach produktów, a same zdjęcia nie mogą być edytowane ani retuszowane. Zdjęcia typu „przed/po” muszą być tak samo oświetlone, mieć jednakowe tło, ostrość i rozdzielczość oraz przedstawiać modela w tych samych

ubraniach. Jeżeli chcesz udostępnić zdjęcia innej osoby, skorzystaj z regionalnego konta na Facebooku, by uzyskać zatwierdzone przez nas fotografie.

Pytanie: Czy w ramach internetowej sprzedaży produktów muszą dostarczyć klientowi jakąkolwiek dokumentację?

Odpowiedź: Klient detaliczny musi otrzymać od dystrybutora zarówno rachunek do każdego zakupu, jak również wszelkie dodatkowe dokumenty, które mogą być prawnie wymagane na mocy lokalnych przepisów, np. faktury.

Więcej informacji o zasadach zwrotów i wymiany znajduje się na stronie <https://www.nuskin.com/content/dam/eu-library/RETURN-REFUND%26EXCHANGE-POLICY/return-refund-policy-en.pdf>

Aby uzyskać więcej informacji, skontaktuj się z lokalnym oddziałem Nu Skin.