

CÓDIGO ÉTICO Y NORMAS DE COMERCIALIZACIÓN DE ZINZINO

¡Felicidades! Estamos orgullosos de que forme parte de una comunidad como Independent Partner de Zinzino. Nos mueve un propósito: inspirar a un cambio en la vida de las personas.

Como empresa mundial de venta directa en la industria de la nutrición, tenemos la responsabilidad de actuar con ética e integridad. Como uno de nuestros empresarios mundiales en salud, usted juega un papel importante en ello, en primera línea, sirviendo a nuestros clientes y construyendo una marca mundial potente. Sabemos que llevar un negocio no es fácil, así que permítanos informarle de las reglas de conducta que le ayudarán a acompañarnos en nuestro viaje. Es más, tendrá al equipo de Zinzino a su lado para ayudarle.

Si tiene alguna pregunta, puede contactar con nosotros por teléfono, correo electrónico o chat. Envíe un correo electrónico a marketing@zinzino.com para temas relacionados con el cumplimiento o marketing, o contacte con el equipo de asistencia de Zinzino en el teléfono +46 31 771 71 51 o en el correo info@zinzino.com

Como Partner de Zinzino, debe comprender y cumplir todas las normas, regulaciones y procedimientos que se incluyen en este documento de Código Ético y Normas de Comercialización. La Empresa se reserva el derecho de modificar este documento publicando o haciendo llegar las correcciones a sus Partners cuando lo considere oportuno.

La Empresa cumple con todas las normativas locales, estatales y federales que regulan la venta directa y exige que todos los Independent Partners así lo hagan. Por ello, es muy importante que lea y comprenda la información que se detalla en este documento. Si tiene alguna pregunta relacionada con la normativa, encuentre la respuesta en su línea de patrocinio, o contacte con nuestra Asistencia al Partner haciendo clic en el siguiente enlace:

<https://www.zinzino.com/site/ES/es-ES/partnerweb/page/PartnerSupport>

MARCAS REGISTRADAS

El nombre de la empresa, las marcas comerciales, las marcas de servicio y los materiales con derechos de autor son propiedad de la Empresa, incluidos los nombres de los productos de la Empresa. El uso de estas marcas y materiales debe cumplir estrictamente con el Código Ético y las Normas de Comercialización. Solo Zinzino está autorizado a producir y comercializar productos y publicaciones con estas marcas comerciales. Esto incluye, entre otros: dirección de correo electrónico, diapositivas, pancartas, folletos, vídeos, direcciones de dominio, materiales de formación y/o marketing y todo el material promocional, como por ejemplo camisetas, gorras, pines, imanes, etc. Está prohibido el uso del nombre Zinzino en un artículo no producido o autorizado por Zinzino, excepto en los siguientes casos:

Sarah Jones
Independent Partner
Zinzino

TARJETAS DE VISITA O MEMBRETES IMPRESOS

Los Independent Partners no tienen permiso para "crear" su material de oficina, tarjetas de visita o gráficos en membrete si se utiliza el nombre comercial y/o las marcas registradas de la Empresa. Solo se permiten las versiones gráficas y la redacción aprobadas por la Empresa, y los membretes y tarjetas de presentación se deben solicitar directamente a la Empresa o a un contratista independiente con licencia de la misma.

Para solicitar tarjetas de visita Zinzino para Independent Partners [HAGA CLIC AQUÍ](#)

IMPRESIÓN Y PUBLICIDAD ELECTRÓNICA

Para colocar un anuncio en cualquier medio impreso, radio, televisión, internet, electrónico o de cualquier otro tipo, solo se podrán utilizar los materiales aprobados por Zinzino. Ninguna persona debe utilizar el nombre, los logotipos, marcas comerciales y materiales con derecho de autor de Zinzino en ningún anuncio publicitario sin el permiso expreso por escrito del Departamento de Marketing. Para solicitar la aprobación, debe enviarse una copia del material publicitario propuesto al equipo de Marketing de Zinzino a marketing@zinzino.com. Una vez obtenida la aprobación, el texto no se podrá cambiar ni modificar.

EVENTOS CORPORATIVOS

Queda terminantemente prohibido realizar grabaciones de vídeo y/o audio de las reuniones y conferencias de la Empresa; sin embargo, se permiten las fotografías. Se permiten las fotografías fijas en eventos de Partners individuales a discreción del anfitrión. Se anima a los Partners a tomar fotos de eventos corporativos para que las compartan en sus redes sociales.

EVENTOS REGIONALES

Zinzino reconoce y valora el papel importante que tienen los eventos para los Independent Partners y para la Empresa. Los Partners que tengan la intención de organizar un evento regional, deben seguir estrictamente la Lista de Control para eventos de Zinzino. [HAGA CLIC AQUÍ](#) para asegurarse de que están preparados para su evento y para garantizar la consistencia con todos los eventos organizados por Partners.

La clave para conseguir el éxito en un evento regional es una buena planificación. Hay muchos componentes en un evento y siempre es mejor pensar todos los aspectos detalladamente. ¡Hemos esbozado las mejores prácticas en nuestra Lista de Control de Eventos para que no tenga que empezar desde cero cuando cree un evento regional de éxito!

Lea atentamente la Lista de Control de Eventos antes de organizar el suyo.

VENTAS POR INTERNET Y PÁGINAS WEB PRIVADAS

Zinzino mantiene una presencia en Internet a través de sus propios sitios web. Se prohíbe a los Partners utilizar las marcas comerciales de la Empresa, incluyendo el nombre y el logo de Zinzino, el nombre de cualquiera de los productos, o cualquier otro nombre o marca comercial, frases o comentarios distintivos utilizados por la Empresa, incluyendo aquellos relacionados con cualquier producto, o cualquier término confusamente similar, en cualquier forma en internet.

Se permite a un Partner utilizar el logo de Zinzino Independent Partner y siempre se debe definir claramente como un Independent Partner de Zinzino en internet. Si un Partner desea proporcionar un enlace directo desde el sitio web personal de Partner al sitio web de la Empresa, la solicitud del Partner debe hacerse por escrito y está sujeta a la aprobación según el criterio exclusivo de la Empresa. No se puede poner ningún enlace al sitio web hasta que el Partner reciba la aprobación por escrito de Zinzino. Para solicitar dicha aprobación, debe enviarse una copia del material publicitario propuesto al equipo de Marketing de Zinzino por correo electrónico a marketing@zinzino.com. Una vez obtenida la aprobación, el texto no se podrá cambiar ni modificar.

OFERTAS DE PRODUCTOS ONLINE Y PROMOCIONES PUBLICITARIAS

Zinzino exige a sus Partners que vendan los productos de la marca, especialmente los artículos sueltos, al precio minorista indicado en el listado de precios para cada mercado en particular. Cuando un Partner quiera llevar a cabo promociones con el fin de aumentar las ventas, podrá usar las Ofertas Premier de acuerdo con el listado de precios válido para cada sector en particular. Para ello, deberá enlazar esas ofertas desde su página web individual a su página web Zinzino Partner.

No se permiten otras promociones, aparte de las descritas anteriormente, hasta que se haya enviado una solicitud a marketing@zinzino.com con un formulario de solicitud de venta en línea firmado y se haya obtenido una aprobación oficial de nuestro Departamento de Marketing para un período de promoción específico.

El formulario de solicitud de venta en línea da al Partner el derecho de vender productos Zinzino en línea como se describe en el contrato de Partner y en el Código Ético y las Normas de Comercialización de Zinzino. La solicitud debe estar firmada por el Partner y por un Royal Crown activo en el upline de Partners. Ambos Partners confirman así que seguirán las reglas de Partners para las ventas en línea y el Código Ético y las Normas de Comercialización de Zinzino. Tanto el Partner como el Royal Crown serán responsables si infringen las normas y se podría imponer una sanción a ambos.

Copiado directamente del contrato de Partner. Apartado 1.7. Ventas en línea y marketing.

Solo un Partner de Zinzino con contrato aprobado y firmado para ventas en línea está autorizado a vender productos Zinzino en línea con nuestro precio minorista como su precio más bajo. Las ventas no autorizadas en incumplimiento y violación de nuestro contrato de Partner conllevarán una sanción de 5 000 euros por caso o una rescisión del contrato de Partner de Zinzino.

La aprobación se otorga por un período de 12 meses y se termina automáticamente. Tiene que aprobarse una nueva solicitud antes de que las ventas en línea puedan continuar.

El Royal Crown es responsable de comprobar una vez al mes que se sigan las reglas. Si las ventas en línea incumplen el contrato, el Royal Crown está obligado a informar al Partner responsable y a Zinzino inmediatamente. En caso contrario, el Royal Crown será corresponsable del incumplimiento del contrato.

Sin embargo los Independent Partners de Zinzino son responsables de asegurar que cada una de las promociones que ofrecen son justas, verdaderas y correctas, y no llevan de ninguna manera a engaño. Las promociones engañosas dañan a la marca Zinzino y a los negocios de todos los Partners. A continuación se incluye una lista de ejemplos no exhaustivos de publicidad o promociones engañosas:

- Promocionar un producto como "producto con descuento" si el Partner siempre ha vendido ese producto a ese precio.
- Sacar una promoción por un período indefinido. El Partner debe indicar siempre la duración de la promoción.
- Mostrar un precio, el precio minorista recomendado (EL PRECIO DE VENTA AL POR MENOR PARA CADA MERCADO SE ENCUENTRA EN LA LISTA DE PRECIOS DE ZINZINO) o "el precio al que generalmente se vende el producto" con un tachado o de otra manera similar, donde el Partner nunca ha promocionado o vendido el producto a ese precio.
- Mostrar productos promocionales si el Partner cree razonablemente que puede no tener un stock suficiente para suministrar esos productos al precio indicado, por un período de tiempo y cantidades razonables. Indicar "compra hasta fin de existencias" y/o "disponibilidad limitada en algunos productos" y/o "solo por [X] días" cuando desconozca la cantidad del producto o esté limitada.
- Usar en falso el término "disponibilidad limitada" o similar, para generar una consulta o compra de un cliente.

PROHIBICIÓN DE VENTAS EN SITIOS DE SUBASTA Y MERCADOS EN LÍNEA DE TERCEROS (COLECTIVAMENTE, "SITIOS DE TERCEROS")

Los Partners no deben vender productos de Zinzino a través de ningún otro medio en línea que no sea el oficial de la Empresa o la página web personal de un Independent Partner proporcionada por la Empresa. La Empresa tiene una política de tolerancia cero que prohíbe a los Independent Partners a (1) vender productos de la Empresa en sitios web de comercio electrónico, como por ejemplo Amazon, eBay, Taobao, Alibaba, Groupon, etc. o (2) ayudar a otros a hacerlo. La infracción de esta política provocará la suspensión inmediata de su cuenta de Independent Partner y, posiblemente, su rescisión.

Es importante que todo el marketing y las ofertas de productos Zinzino, ya sea online o no, cumplan con los estándares de calidad de los productos Zinzino, ayuden a promover el valor y la imagen de la marca Zinzino y sean coherentes con el posicionamiento de marketing de los productos Zinzino. Esto incluye no hacer afirmaciones ilegales, falsas o inapropiadas sobre los productos de Zinzino o asociar los productos de Zinzino a otros productos que hacen dichas afirmaciones. Además, todas las ventas deben ayudar a forjar y fortalecer la atención al cliente a través de las relaciones personales de los Partners con sus clientes; éste es un componente fundamental que marca la diferencia en un distribuidor.

Zinzino reconoce la creciente importancia del comercio electrónico como canal de distribución para que los Partners vendan los productos Zinzino en Internet. Esa es una de las razones por las que Zinzino anima a los Partners a vender los productos Zinzino a través de la web oficial de Zinzino, que es una plataforma de ventas online legalmente compatible para Partners, utilizando la web replicada que se proporciona para todas las empresas. Por el contrario, las ventas en sitios de terceros debilitan las relaciones personales que los Partners deben mantener con sus clientes, así como la marca Zinzino y la imagen y el posicionamiento de marketing que Zinzino establece para sus productos.

Esto se debe, entre otras cosas, a que: (i) los sitios de terceros muestran el nombre y el logotipo de dicho sitio; (ii) a menudo defienden de forma inexacta la calidad, que en ciertos casos puede ser falsa o incluso ilegal, y (iii) posicionan los productos Zinzino en un contexto que no es consistente con el posicionamiento de mercado e imagen deseados por Zinzino para sus productos.

En este sentido: Se permite a los miembros hacer ventas online de los productos Zinzino a través de:

- a. la tienda online de la web replicada para Partners. Los Partners no pueden ofrecer, vender o facilitar ofertas de productos Zinzino (directa o indirectamente, de ninguna manera o medio), ya sea solicitando o recibiendo ofertas abiertas o publicando ventas a un precio fijo o en cualquier subasta comercial.
- b. sus propias tiendas online independientes que cumplan con los estándares pertinentes de garantía de calidad, servicio al cliente y especificación tecnológica de Zinzino y aprobadas por Zinzino AB.

MENSAJES COMERCIALES Y SOLICITACIÓN

Los Partners no deben publicar mensajes comerciales no solicitados ni enviar spam a ninguna persona mediante el uso de un medio de comunicación social de Zinzino. Se anima a los Partners a remitir a las personas a su página web personalizada de Zinzino o a la página web oficial de Zinzino. Los Partners no deben solicitar páginas de la Empresa Zinzino que sean propiedad y estén operadas por Zinzino Corporate Office y Zinzino se reserva el derecho a eliminar o suprimir todo contenido que instigue a delinquir, sea difamatorio, despectivo o similar.

GRABACIONES

Un Independent Partner no puede grabar ni reproducir para la venta o para uso personal, productos vendidos por la Empresa, ni ningún tipo de escritos, material audiovisual, presentaciones, eventos o discursos, incluidas las conferencias telefónicas. Queda terminantemente prohibido realizar grabaciones de vídeo y/o audio de las reuniones y conferencias de la Empresa. Se permite la fotografía fija a discreción del anfitrión de la reunión y de Zinzino corporativo.

CUENTAS DE GRUPOS EN REDES SOCIALES

Se anima a los Partners a crear grupos privados para sus equipos en redes sociales en páginas como:

- Facebook, WhatsApp, Wechat etc., para compartir recognition, promociones, incentivos y todas las comunicaciones confidenciales relacionadas con el Partner que Zinzino no desea compartir en plataformas o cuentas en redes sociales abiertas.
- Se permite a los Partners crear sus propias páginas y cuentas en redes sociales donde puedan compartir promociones con sus Clientes e información de productos al público en general. Todas las promociones e información de productos deben seguir las políticas y procedimientos de Zinzino indicados en este documento.
- No se permite el uso del nombre de Zinzino, imágenes corporativas, frases, productos y cualquier otro nombre de marcas registradas propiedad de la Empresa para dar nombre al grupo en la red social o en la cuenta de la página.

Todas las páginas y cuentas en redes sociales deben seguir las políticas y procedimientos de Zinzino.

CÓMO CREAR UNA CUENTA DE GRUPO CERRADO PARA ZINZINO EN FACEBOOK

Queremos ofrecer a nuestros Partners con el título de Royal Crown* y más allá la posibilidad de crear su propio grupo cerrado en Facebook con el nombre **"Teamzinzino"**. Este será el nombre que abarque las comunicaciones y actividades del grupo de Partners que se establezca para conseguir ventas y reconocimiento en Zinzino.

Cómo obtener el permiso para abrir un grupo de Facebook "Teamzinzino"

1. Solicite el nombre de grupo "Teamzinzino" y consiga la aprobación del equipo de marketing.
2. Firme un acuerdo por escrito con Zinzino.
3. Tenga en cuenta que este grupo de Facebook es solo para actividades **grupales cerradas**.
4. Debe aceptar que el equipo de marketing tenga derechos de administración de la página.
5. Si elige el nombre de su país con Teamzinzino, también tendrá que añadir el nombre del equipo. Ejemplo: "Teamzinzino PAÍS EQUIPO LIBERTAD"
6. Debe aceptar que el equipo de marketing tenga el derecho de hacerse cargo de la página de Facebook si no está activo durante un período de tiempo o si infringe el código ético y las normas de comercialización de Zinzino.

Proceso de solicitud

Debe solicitarlo enviando un correo electrónico a marketing@zinzino.com con los siguientes datos:

- Propuesta de nombre para el grupo cerrado de Facebook "Teamzinzino XXXX"
- Su nombre;
- Su nivel de pin
- Su número de Partner ID

Procesaremos su solicitud y, si se aprueba su nombre de grupo FB cerrado, le enviaremos un acuerdo para que firme y nos lo envíe de vuelta.

Nombres de grupo "Teamzinzino", ejemplos para inspirarse:

"Teamzinzino + nombre sugerido"

"Teamzinzino Live + país + nombre del equipo"

"Teamzinzino + país + nombre del equipo"

"Teamzinzino + región + nombre del equipo"

"Teamzinzino su propuesta"

<https://zinzinowebstorage.blob.core.windows.net/instructions/social-media/Instagram-and-Facebook-Names-List.pdf>

CÓMO CREAR UNA CUENTA DE GRUPO CERRADO PARA ZINZINO EN FACEBOOK PARA NUEVOS MERCADOS

¿Se encuentra en un nuevo mercado o trabaja en un mercado que aún no está abierto y quiere iniciar un grupo cerrado "Teamzinzino" sin tener aún el nivel de pin requerido? Si usted es un líder clave, envíe un correo electrónico a marketing@zinzino.com detallando su situación, y realizaremos un estudio individual.

INSTAGRAM

No se permite a los Partners incluir el nombre de Zinzino, o de productos, palabras ni frases con marca registrada en el título, descripción o nombre de usuario @xxxx en sus cuentas de Instagram. Si desea tener una comunidad con su equipo, ésta debe ser un grupo cerrado de Instagram. Para los Clientes solo permitimos la cuenta oficial de Zinzino o cuentas corporativas globales compatibles.

PUBLICIDAD EN LAS REDES SOCIALES

Zinzino permite el uso de publicidad pagada en las redes sociales, por ejemplo publicidad en Facebook e Instagram (incluidos los anuncios que generen clientes potenciales) que se pueda utilizar para promocionar productos Zinzino u oportunidad de negocio para su propia cuenta empresarial como Independent Partner. Si está promocionando productos Zinzino, solo se podrá utilizar el material aprobado por Zinzino que se encuentra en la Back Office del Independent Partner para la promoción en redes sociales.

Todo el contenido de la marca Zinzino debe incluir el logo de Independent Partner cuando se publicite. Todo el material publicitario del Partner se puede encontrar en su Back Office.

Para acceder a sus herramientas de publicidad como Partner:

1. Inicie sesión en su Back Office
2. Haga clic en el icono BIBLIOTECA DE ARCHIVOS en el menú de la izquierda
3. Haga clic en HERRAMIENTAS DE PUBLICIDAD en el siguiente menú
4. Encontrará cuatro categorías de nuevas herramientas de publicidad para el Partner

LINKEDIN

Va en contra de las normas de Zinzino hacer publicidad en LinkedIn (o cualquier otro sitio de empleo) como Independent Partner para reclutar o contratar Partners o clientes para Zinzino.

Sin embargo, hay muchas otras maneras de hacer crecer sus listas de clientes a través de LinkedIn y otras plataformas sociales. A continuación tiene un listado de métodos aprobados para ayudarle a aumentar su equipo de la forma correcta.

1.) Cree una base de datos de clientes potenciales

Antes incluso de comenzar a buscar nuevos clientes potenciales, debería siempre intentar sacar el mayor partido a los que ya tiene. LinkedIn le permite exportar todos los nombres y correos electrónicos de sus contactos a un archivo .CSV que puede abrir y organizar en Excel. Una vez que tenga toda su información, puede consultar la lista y enviar correos electrónicos directos a los contactos relevantes, y partir de ahí. Para empezar, simplemente [haga clic aquí](#).

2.) Invite a los miembros de sus grupos a conectar

Revise los grupos de LinkedIn en los que participa y envíeles una solicitud de conexión a aquellos que identifique como buenos clientes potenciales. Simplemente asegúrese de que incluye una nota personal en su solicitud de conexión, ya que muchas personas tienden a declinar invitaciones genéricas de extraños y no las que vienen personalizadas de alguien con quien tienen algo en común.

3.) Siga a páginas de empresas

Además de conectar con otros usuarios de sus grupos, otra forma fácil de encontrar clientes potenciales es siguiendo páginas de empresas con buen potencial. De esta forma, estará al día de sus noticias y podrá ver una lista de todos los usuarios de LinkedIn que trabajan para esa empresa en particular.

4.) Utilice la búsqueda avanzada para encontrar clientes potenciales

Si no sabe a qué empresas dirigirse, pero quiere encontrar nuevos clientes potenciales y contactos, los filtros de búsqueda avanzada de LinkedIn le proporcionan muchas opciones para seleccionar usuarios específicos. Puede buscar por palabras clave específicas en el perfil de alguien, su cargo, ubicación, sector, relación de conexión, e incluso cosas como el tamaño de la empresa, su antigüedad y experiencia, si es que tiene una cuenta Premium de LinkedIn.

5.) Envíe un correo por InMail

Si desea hablar con alguien directamente, pero no están conectados entre sí y no tiene su información de contacto, una manera de contactar con esa persona es usando InMail de LinkedIn. Con InMail puede enviar un mensaje privado a cualquier usuario de LinkedIn por un mínimo coste. Si tiene una cuenta Premium de LinkedIn, puede enviar varios mensajes de InMail al mes. Recuerde no abusar a la hora de enviar mensajes y mantenga una conversación auténtica.

SEO/SEM

Zinzino no permite el uso de AdWords para promocionar su cuenta de Independent Partner y los sitios web personales. Nos aseguraremos de implementarlo a nivel corporativo para promocionar Zinzino como Empresa en Google o en otros motores de búsqueda.

CONSULTAS EN MEDIOS Y MEDIOS DE COMUNICACIÓN

Los Independent Partners no deben responder las preguntas en los medios de información (periodistas, revistas, prensa, etc.) relacionadas con Zinzino, sus productos o la empresa. Todas las preguntas de este tipo deben remitirse a la oficina corporativa de Zinzino. De igual manera, los Partners no deben publicar artículos en ninguna publicación sin la aprobación expresa de la sede central de Zinzino. Reenvíe todas las preguntas de los medios de información a marketing@zinzino.com o en caso de asuntos urgentes, contacte con el Servicio de Atención al Partner: <https://www.zinzino.com/site/ES/es-ES/partnerweb/page/PartnerSupport>

RECLAMACIONES MÉDICAS O TERAPÉUTICAS

Ningún Independent Partner de Zinzino hará afirmaciones médicas (expresas o implícitas) de ningún producto de la Empresa. No se pueden hacer afirmaciones terapéuticas (incluidos testimonios personales) sobre propiedades curativas o beneficiosas de ningún producto Zinzino excepto aquellas autorizadas por la Empresa. En particular, un Partner no puede afirmar que los productos Zinzino pueden ayudar o son útiles para tratar o prevenir afecciones médicas.

Este tipo de declaraciones pueden interpretarse como consejos de naturaleza médica o curativa y pueden infringir las políticas de Zinzino y contravenir las normativas y leyes locales y federales.

La Empresa recomienda que los Clientes bajo atención médica o que sufran algún trastorno crónico consulten con su médico antes de hacer algún cambio en su dieta o antes de empezar cualquier programa nutricional. Los productos nutricionales de la Empresa se han diseñado como complemento, no como sustitución. La Empresa anima a todos sus Clientes a buscar consejo y asesoramiento de profesionales de la salud y de la nutrición. Consulte las políticas y procedimientos de Zinzino para más información.

TESTIMONIOS Y AVALES

Todos los testimonios de los Partners y Clientes son bienvenidos, pero deben dirigirse a la empresa por correo electrónico a: marketing@zinzino.com. Si le interesa un patrocinio deportivo o la colaboración de un influencer con Zinzino, envíe su solicitud al departamento de marketing de la empresa, al correo electrónico arriba mencionado.

OPINIONES EN TRUSTPILOT

Agradecemos realmente todas las estupendas opiniones que recibimos en Trustpilot, pero debemos hacer hincapié en que estas reseñas no sean escritas por nadie asociado con la marca Zinzino, ya que eso causa un conflicto de intereses. Cualquier opinión de esa índole será considerada como tendenciosa y se tomará por falsa. Esto implica que ningún empleado o Partner de Zinzino, ni sus familiares directos, puede escribir opiniones sobre nosotros en Trustpilot. Como Partner, tampoco puede escribir sobre ningún competidor. Le rogamos encarecidamente que siga estas normas y que pida a sus Partners que se abstengan de escribir opiniones en la página de Zinzino en Trustpilot.

No obstante, se admiten todas las opiniones escritas por Clientes no relacionados directamente con usted como Partner. La opinión no tiene por qué estar relacionada con una compra realizada. Puede tratarse de una experiencia con nuestro equipo de asistencia, una reunión con un Partner, una prueba de nuestros productos o la realización de un pedido online.

Si no se siguen estas normas, podrían cerrarnos la página de Zinzino en Trustpilot y esta dejaría de estar disponible.

Le invitamos a leer las directrices propias de Trustpilot para las empresas [AQUÍ](#).

BLOGS

Puede escribir sobre Zinzino en su blog, sitio web personal o redes sociales, siempre que no haga demasiado hincapié en la marca o la use de tal forma que lleve a los visitantes al error de que ha sido patrocinado, creado o aprobado por Zinzino. Siempre debe indicar que usted es un Independent Partner de Zinzino y si redirige el lector/cliente a su página de Partner, siempre deberá utilizar su ID de Independent Partner en el enlace.

Los Partners que incumplan nuestras normas recibirán un (1) aviso y se les pedirá que modifiquen la infracción. Los Partners que no lo modifiquen, serán excluidos de la red y su posición será suspendida o cesada permanentemente. Consulte a continuación los detalles de la suspensión y rescisión.

SUSPENSIÓN/RESCISIÓN

SUSPENSIÓN

Un Independent Partner puede ser suspendido por infringir los términos del Código Ético y Normas de Comercialización, el Manual de Políticas y Procedimientos, el Plan de Compensación y otros documentos emitidos por la Empresa. Cuando se tome la decisión de suspender a un Independent Partner, la Empresa informará al Partner por escrito de que la suspensión ha entrado en vigor a partir de la fecha de notificación por escrito, así como el motivo de la suspensión y los pasos necesarios para cancelar dicha suspensión, si hubiere. El aviso de suspensión se enviará a la dirección del Independent Partner que figura en los archivos de la Empresa de conformidad con las disposiciones de avisos indicadas en las directrices anteriores. Dicha suspensión puede o no conducir a la rescisión de la posición del Partner según decisión exclusiva de la Empresa. Si el Independent Partner decide apelar, la Empresa debe recibir dicha apelación por escrito dentro de los quince (15) días a partir de la fecha del aviso de la suspensión. La Empresa revisará y valorará la suspensión, y notificará al Partner por escrito de su decisión dentro de los treinta (30) días siguientes a la fecha del aviso de suspensión. La decisión de la Empresa será final y no estará sujeta a ninguna revisión adicional. La Empresa puede llevar a cabo ciertas acciones durante el periodo de suspensión, incluyendo, entre otras, las siguientes:

- A. Prohibir al Partner llevar a cabo reuniones como Independent Partner o salidas como Independent Partner de la Empresa, ni usar ninguna de las marcas propiedad de la Empresa o sus materiales;
- B. Retener las comisiones o bonificaciones del Independent Partner durante el periodo de suspensión;
- C. Prohibir al Independent Partner contratar servicios o comprar productos de la Empresa; y/o
- D. Prohibir al Independent Partner patrocinar a nuevos Partners, contactar con los Partners actuales o asistir a reuniones de Partners.

Si la Empresa, a su total discreción, determina que la infracción que ha causado la suspensión se mantiene, no se ha resuelto satisfactoriamente, o se ha producido una nueva infracción que implique al Independent Partner suspendido, el Partner suspendido puede ser cesado. Para el mes en que se produjo el supuesto incumplimiento o infracción, Zinzino puede solicitar al Independent Partner la devolución de los pagos de las bonificaciones que Zinzino haya pagado al Partner hasta que se alcance una resolución satisfactoria. Si Zinzino resuelve, levanta o renuncia a la suspensión a favor del Independent Partner, todos los derechos de pago de las bonificaciones y de los beneficios de la Cuenta de Partner se restablecerán a partir de la fecha designada.

RESCISIÓN

Un Independent Partner puede ser rescindido por infringir los términos de este documento, o los términos del Plan de Compensación y otros documentos emitidos por la Empresa. La Empresa puede rescindir a un Independent Partner infractor sin suspenderlo previamente, según el exclusivo criterio de la Empresa. El Partner recibirá un aviso con la opción de responder a Zinzino, solicitando considerar los problemas relacionados con los motivos de la terminación. Cuando se tome la decisión de rescindir a un Independent Partner, la Empresa informará al Partner por escrito a la dirección que figura en el archivo del Independent Partner de que la rescisión será efectiva a los treinta (30) días a partir de la fecha de la notificación por escrito.

Toda la información contenida en este documento de Código Ético y Normas de Comercialización está sujeta a modificaciones sin previo aviso.

Este documento es, en todos sus aspectos, una traducción del documento original en inglés "Zinzino Marketing Rules & Ethics" y es legalmente vinculante para todos los Independent Partners de Zinzino.

En caso de diferencias entre esta traducción y el original en inglés, prevalecerá este último.