

# ZINZINON MARKKINOINTISÄÄNNÖT JA EETTISET PERIAATTEET

**Onnittelut! Olemme iloisia siitä, että olet Zinzinon Independent Partnerina osa yhteisöämme. Kaikkea toimintaamme ohjaa tietty tarkoitus – saada aikaan muutosta ihmisten elämässä.**

Ravitsemusalalla toimivana, maailmanlaajuisena suoramyntyhtiönä meillä on vastuu toimia eettisesti ja rehellisesti. Sinä olet yhtenä terveystyöntekijästä tällä tärkeässä roolissa. Olet etulinjassa palvelemaan asiakkaitamme ja rakentamassa vahvaa maailmanlaajuista brändiä. Ymmärrämme, ettei liiketoiminnan pyörittäminen ole helppoa, joten haluamme käydä kanssasi läpi menettelysäännöt, jotta sinun on helpompaa jatkaa matkaasi kanssamme. Tämän lisäksi Zinzino-tiimi on aina valmiina auttamaan sinua.

Jos sinulla on kysyttävää, voit ottaa meihin yhteyttä puhelimitse, sähköpostitse tai chatissä. Lähetä sähköpostia osoitteeseen [marketing@zinzino.com](mailto:marketing@zinzino.com), jos sinulla on ohjeiden mukaisuuteen tai markkinointiin liittyvä kysymys, tai voit ottaa yhteyttä Zinzinon tukitiimiin puhelimitse numeroon +46 31 771 71 51 tai sähköpostitse osoitteeseen [info@zinzino.com](mailto:info@zinzino.com)

Zinzinon Partnerina sinun täytyy ymmärtää kaikki tässä Markkinointisäännöt ja eettiset periaatteet -asiakirjassa esitetyt säännöt, määräykset ja menettelytavat ja noudattaa niitä. Yhtiö pidättää oikeuden muokata asiakirjaa julkaisemalla tai lähettämällä lisäyksiä Partnereilleen, mikäli katsoo sen tarpeelliseksi.

Yhtiö noudattaa kaikkia suoramyntiä koskevia paikallisia lakeja ja säädöksiä sekä edellyttää, että jokainen Independent Partner toimii samoin. Siksi on erittäin tärkeää, että luet ja ymmärrät tämän asiakirjan sisältämät tiedot. Jos sinulla on kysyttävää mistä tahansa säännöstä tai käytännöstä, kysy vastausta sponsorilta tai ylälinjastasi, tai jos sinulla on lisäkysymyksiä, ota yhteyttä Partner-tukeemme napsauttamalla alla olevaa linkkiä:

<https://www.zinzino.com/site/FI/fi-FI/partnerweb/page/PartnerSupport>

## TAVARAMERKIT

Yhtiön nimen, tavaramerkit, palvelumerkit ja tekijänoikeuksilla suojatut materiaalit omistaa yhtiö, mukaan lukien yhtiön tuotenimet. Näiden merkkien ja materiaalien käytössä on ehdottomasti noudatettava Markkinointisäännöt ja eettiset periaatteet -asiakirjan ohjeita. Vain Zinzinolla on valtuudet tuottaa ja markkinoida tuotteita ja kirjallisuuttanäiden tavaramerkkien alaisuudessa. Tällaisia tuotteita ovat esimerkiksi diat, sähköpostiosoite, mainosbannerit, esitteet, videot, verkkotunnukset, koulutus- ja/tai markkinointimateriaalit sekä kaikki myyntityöntekijämateriaalit, kuten esimerkiksi t-paidat, lakit, rintamerkit, magneettikyltit jne. Zinzinon nimen käyttö tuotteissa, joita Zinzino ei ole valmistanut tai valtuuttanut, on kielletty muuten kuin alla esitetyllä tavalla:

Sarah Jones  
Independent Partner  
Zinzino

## PAINETUT KÄYNTIKORTIT TAI KIRJELOMAKKEET

Independent Partnerit eivät saa "luoda" omaa grafiikkaa sellaisiin lomakkeisiin, käyntikortteihin tai kirjelomakkeisiin, joissa käytetään yhtiön kauppanimeä ja/tai tavaramerkkejä. Vain hyväksytyt yhtiön grafiikat ja sanamuodot ovat sallittuja, ja kirjelomakkeet ja käyntikortit tulee tilata joko suoraan yhtiöltä tai yhtiön valtuuttamalta itsenäiseltä alihankkijalta.

Jos haluat tilata hyväksytyjä Independent Partnerin Zinzino-käyntikortteja – [NAPSAUTA TÄSTÄ](#)

## **PAINETTU JA SÄHKÖINEN MAINONTA**

Vain Zinzinon hyväksymät materiaalit ovat sallittuja mainoksissa, joita julkaistaan painotuotteissa, radiossa, televisiossa, internetissä sekä sähköisissä tai muissa medioissa. Kukaan ei saa käyttää Zinzinon nimeä, logoja, tavaramerkkejä tai tekijänoikeuksilla suojattuja materiaaleja missään mainonnassa ilman markkinointiosaston myöntämää kirjallista lupaa. Hyväksynnän pyytämistä varten ehdotetusta mainosmateriaalista on lähetettävä kopio Zinzinon markkinointitiimille osoitteeseen [marketing@zinzino.com](mailto:marketing@zinzino.com). Kun hyväksyntä on myönnetty, tekstiä ei saa miltään osin enää muokata tai muuttaa.

## **YHTIÖN EVENTIT**

Yhtiökokousten ja -konferenssien videokuvaaminen ja/tai äänittäminen on ehdottomasti kielletty. Valokuvaaminen on kuitenkin sallittua. Yksittäisissä Partner eventeissä valokuvaaminen on kuitenkin sallittua vain kokouksen järjestäjän harkinnan mukaisesti. On suotavaa, että Partnerit ottavat yhtiön eventeissä valokuvia ja jakavat niitä sitten sosiaalisen median sivuillaan.

## **ALUEELLISET EVENTIT**

Zinzino ymmärtää, että eventeillä on tärkeä rooli sekä Independent Partnereille että itse yhtiölle, ja arvostaa tätä. Partnerien, jotka aikovat järjestää alueellisen eventin, täytyy varmistaa, että he noudattavat Zinzinon Event-tarkistuslistaa – [NAPSAUTA TÄSTÄ](#) – sen varmistamiseksi, että he ovat valmistautuneita eventeisiinsä ja että kaikki Partnerien järjestämät eventit ovat keskenään yhdenmukaisia.

Avain onnistuneeseen alueelliseen eventtiin on hyvin laadittu suunnitelma. Jokainen event koostuu useista osasista, ja kannattaakin aina miettiä kutakin osasta yksityiskohtaisesti. Olemme laatineet luettelon parhaista käytännöistä Event-tarkistuslistassamme, jotta sinun ei tarvitse keksiä pyörää uudelleen voidaksesi luoda onnistuneen alueellisen eventin!

Varmista, että olet lukenut Event-tarkistuslistan ennen kuin alat järjestää eventtiä.

## **VERKKOMYYNTI JA YKSITYISET VERKKOSIVUSTOT**

Zinzino esiintyy internetissä omalla verkkosivustollaan. Partnerit eivät saa käyttää mitään yhtiön tavaramerkkejä internetissä missään muodossa. Tämä käsittää Zinzino-nimen, Zinzino-logon, kaikki tuotteiden nimet sekä kaikki muut kauppanimet, tavaramerkit tai yhtiön käyttämät tunnusomaiset ilmaukset tai kommentit, mukaan lukien mihin tahansa tuotteeseen liittyvät ilmaukset tai kommentit sekä mitkä tahansa termit, jotka voivat samankaltaisuutensa vuoksi olla sekoitettavissa niihin.

Partner saa käyttää Zinzinon Independent Partner -logoa, ja hänen täytyy verkossa aina selkeästi määrittää olevansa Zinzinon Independent Partner. Jos Partner haluaa lisätä linkin omalta henkilökohtaiselta verkkosivustoltaan suoraan yhtiön verkkosivustolle, Partnerin täytyy esittää pyyntö kirjallisesti ja saada sille yhtiön hyväksyntä, jonka yhtiö antaa täysin oman harkintansa mukaan. Mitään verkkosivustolinkkiä ei saa luoda, ennen kuin Partner on saanut kirjallisen hyväksynnän Zinzinolta. Hyväksynnän pyytämistä varten on ehdotetusta mainosmateriaalista lähetettävä kopio Zinzinon markkinointitiimille osoitteeseen [marketing@zinzino.com](mailto:marketing@zinzino.com). Kun hyväksyntä on myönnetty, tekstiä ei saa miltään osin enää muokata tai muuttaa.

## **TUOTETARJOUKSET JA MAINOSKAMPANJAT VERKOSSA**

Zinzino suosittelee Partnereita myymään Zinzinon tuotteita, erityisesti yksittäisiä kappaleita, vähittäismyyntihintaan kunkin markkina-alueen voimassaolevan hinnaston mukaisesti. Kun Partner haluaa toteuttaa kampanjoita myynnin lisäämiseksi, Partner saa käyttää olemassa olevia Premier-tarjouksia kunkin markkina-alueen voimassa olevan hinnaston mukaisesti linkittämällä kyseiset tarjoukset omalta verkkosivustoltaan mallisivustosta muokatulle Zinzino Partner -verkkosivustolleen.

Muut kuin edellä mainitut kampanjat eivät ole sallittuja, ennen kuin asiasta on lähetetty pyyntö osoitteeseen [marketing@zinzino.com](mailto:marketing@zinzino.com) ja markkinointiosasto on myöntänyt luvan tietyn kampanjakauden ajaksi.

Zinzinon Independent Partnerit ovat kuitenkin vastuussa sen varmistamisesta, että jokainen heidän tarjoamansa kampanja on reilu, totuudenmukainen ja paikkansapitävä eikä millään tavoin harhaanjohtava. Harhaanjohtavat kampanjat vahingoittavat Zinzinon brändiä ja kaikkien Partnerien liiketoimintaa. Alla oleva luettelo, joka ei ole kaiken kattava, sisältää esimerkkejä harhaanjohtavista mainoksista tai kampanjoista:

- Tuotetta mainostetaan "alennustuotteena", vaikka Partner on aina myynyt tuotetta kyseisellä hinnalla.
- Kampanjalle ei ole määritetty selkeää päättymispäivää. Partnerin täytyy aina ilmoittaa kampanjan kesto.
- Hinta, suositeltu vähittäismyyntihinta (JOKAISEN MARKKINA-ALUEEN VÄHITTÄISMYYNTIHINNAT LÖYTYVÄT ZINZINON HINNASTOSTA) tai "hinta, jolla tuotetta yleensä myydään" on viivattu yli tai esitetty muulla samankaltaisella tavalla, vaikka Partner ei ole koskaan mainostanut tai myynyt tuotetta kyseisellä hinnalla.
- Partner mainostaa kampanjatuotteita, vaikka hän on melko varma siitä, ettei hänellä ole tarpeeksi kyseisiä tuotteita varastossa, jotta hän voisi toimittaa niitä ilmoitettuun hintaan kohtuullisessa ajassa ja riittävässä määrin. Jos yksittäisen tuotteen tai minkään tuotteiden määrä ei ole tiedossa tai jos määrä on rajallinen, tämä täytyy ilmoittaa sivustolla huomautuksella "voimassa niin kauan kuin tuotteita riittää" ja/tai "osalla tuotteista on rajallinen saatavuus" ja/tai "voimassa vain [X] päivää".
- Termiä "rajallinen saatavuus" tai vastaavaa käytetään millä tahansa tapaa virheellisesti asiakkaan saamiseksi tiedustelemaan tuotetta tai ostamaan sen.

### **KIELTO MYYDÄ TUOTTEITA HUUTOKAUPPASIVUSTOILLA TAI KOLMANNEN OSAPUOLEN VERKOSSA TOIMIVILLA MARKKINAPAIKOILLA (YHDESSÄ "KOLMANNEN OSAPUOLEN SIVUSTOT")**

Partnerit eivät saa tarjota Zinzinon tuotteita myytäviksi minkään muun verkkoalustan kuin yhtiön virallisen sivuston tai Independent Partnerin oman, yhtiön tarjoaman henkilökohtaisen verkkosivun tai hyväksytyyn yksityisen verkkosivuston kautta. Yhtiöllä on nollatoleranssikäytäntö, joka kieltää Independent Partnereita (1) myymästä yhtiön tuotteita sähköisen kaupankäynnin verkkosivustoilla, kuten Amazonissa, eBayssa, Taobaossa, Alibabassa, Grouponissa jne. tai (2) avustamasta muita tekemään niin. Tämän periaatteen rikkomisesta seuraa Independent Partnerin käyttäjätilin välitön jäädyttäminen ja mahdollisesti jopa irtisanominen.

On tärkeää, että kaikki Zinzinon tuotteiden markkinointi ja myynti, tapahtuipa se sitten verkossa tai ei, noudattaa Zinzinon tuotteille asetettuja laatustandardeja, auttaa edistämään Zinzinon brändin arvoa ja mainetta ja on yhdenmukaista Zinzinon tuoteasemoinnin kanssa.

Tähän sisältyy se, ettei Zinzinon tuotteista saa tehdä laittomia, virheellisiä tai sopimattomia väitteitä eikä Zinzinon tuotteita saa yhdistää muihin tuotteisiin, joiden yhteydessä tehdään tällaisia väitteitä. Lisäksi kaiken myynnin tulee edesauttaa asiakastyytyväisyyden rakentumista ja vahvistumista, mikä tapahtuu Partnerien ja heidän asiakkaidensa henkilökohtaisten suhteiden kautta – tämä on perustavanlaatuisen osa sitä, millä jälleenmyynti erottuu muunkaltaisesta myynnistä.

Zinzino ymmärtää, että verkkokaupat ovat yhä tärkeämpi jakelukanava Partnereille myydä Zinzinon tuotteita internetissä. Tämä on yksi syy sille, miksi Zinzino rohkaisee Partnereita myymään Zinzinon tuotteita Zinzinon virallisessa verkkokaupassa, joka on laillisesti hyväksytty verkkomyynnin alusta Partnereille. Partnerit voivat käyttää kaikkeen liiketoimintaansa henkilökohtaista Zinzino-verkkosivustoaan.

Myynti kolmannen osapuolen sivustoilla taas sitä vastoin heikentää henkilökohtaisia suhteita, joita Partnerien täytyy asiakkaidensa kanssa luoda, sekä Zinzinon brändiä ja mainetta ja Zinzinon tuotteilleen määrittämää tuoteasemointia. Tämä johtuu muun muassa seuraavista syistä: (i) kolmannen osapuolen sivustoilla näkyy kolmannen osapuolen sivuston toimijan nimi ja logo, (ii) näillä sivustoilla tuotteiden laadusta ja toiminnasta annetaan usein epätarkkoja ilmoituksia, jotka saattavat joissakin tapauksissa olla virheellisiä tai jopa laittomia ja (iii) nämä sivustot sijoittavat Zinzinon tuotteet asiayhteyteen, joka ei ole yhteensopiva Zinzinon toivoman tuoteasemoinnin ja sen mielikuvan kanssa, jonka Zinzino haluaa tuotteistaan antaa.

Tämän vuoksi: Jäsenet saavat myydä Zinzinon tuotteita verkossa seuraavien kautta:

- a) Partnerien oman Zinzino-verkkokaupan kautta. Partnerit eivät saa tarjota myyntiin, myydä tai edistää Zinzinon tuotteiden myyntiä (suoraan tai epäsuorasti minkäänlaisella tavalla) missään kaupallisessa huutokaupassa, tapahtuipa se sitten pyytämällä tai vastaanottamalla avoimia tarjouksia tai asettamalla tuote myyntiin jollakin kiinteällä hinnalla tai millään muulla tavalla.

b) oman itsenäisen verkkokauppansa kautta, joka täyttää asianmukaiset Zinzinon laadunvarmistukselle, asiakaspalvelulle ja teknologialle asettamat standardit ja joka on Zinzino AB:n hyväksymä.

### **KAUPALLISET VIESTIT JA KAUPITTELU**

Partnerit eivät saa lähettää minkäänlaisia ei-toivottuja kaupallisia viestejä tai roskapostia kenellekään Zinzinon sosiaalisen median alustoja käyttämällä. On suotavaa, että Partnerit ohjaavat henkilöitä omalle Zinzino-verkkosivustolleen tai Zinzinon viralliselle verkkosivustolle. Partnerit eivät saa kaupitella tuotteitaan Zinzino Corporate Officen omistamilla ja ylläpitämällä Zinzinon yhtiökohtaisilla sivuilla. Lisäksi Zinzino pidättää oikeuden hävittää tai poistaa tämänkaltaisen sisällön, jonka katsotaan olevan kaupustelua, loukkaavaa, halventavaa tai vastaavalla tavalla epäsopivaa.

### **TALLENTEET**

Independent Partner ei saa tuottaa eikä jäljentää myyntiin tai henkilökohtaiseen käyttöön yhtiön myymiä tuotteita tai mitään yhtiön laatimia kirjallisia aineistoja, ääni- tai videomateriaaleja, esitelmää, eventejä tai puheita, mukaan lukien puhelinneuvotteluita. Yhtiökokousten ja -konferenssien videokuvaaminen ja/tai äänittäminen on ehdottomasti kielletty. Kokouksen järjestäjä ja Zinzino yhtiönä voivat kuitenkin harkintansa mukaan sallia valokuvien ottamisen.

### **SOSIAALISEN MEDIAN RYHMÄT**

On suotavaa, että Partnerit luovat yksityisiä sosiaalisen median ryhmiä tiimiensä kanssa esimerkiksi Facebookissa, WhatsAppissa, Wechatissa jne. Näissä voidaan jakaa tietoa Recognition-tunnustuksista, kampanjoista ja kannustimista sekä kaikkea muuta luottamuksellista Partnereihin liittyvää tietoa, jota Zinzino ei halua jakaa avoimilla sosiaalisen median alustoilla ja tileillä.

Partnereilla on lupa luoda omia sosiaalisen median Partner-tilejä ja -sivuja, joilla he voivat kertoa asiakaskampanjoista ja tuotetiedoista julkisesti. Kaikkien kampanjoiden ja tuotetietojen täytyy noudattaa tässä asiakirjassa esitettyjä Zinzinon käytäntöjä ja menettelytapoja.

Zinzinon nimen, yhtiön kuvien, ilmauksien, tuotteiden tai minkä tahansa yhtiön omistaman tavaramerkillä suojatun nimen käyttö ei ole sallittua sosiaalisen median ryhmän tai sivun tilin nimessä. Kaikkien sosiaalisen median ryhmien ja sivujen tulee lisäksi noudattaa Zinzinon käytäntöjä ja menettelytapoja.

### **YKSITYISEN ZINZINO FACEBOOK -RYHMÄTILIN PERUSTAMINEN**

Haluamme tarjota Royal Crown- ja ylempien tasojen Partnereille mahdollisuuden luoda oma yksityinen Facebook-ryhmä **"Teamzinzino"**-nimellä. Kyseessä on kattotermi Partner-ryhmän sisäiselle viestinnälle ja toiminnoille, joiden tarkoitus on edistää myyntiä ja palkitsemisia Zinzinolla.

#### **Luvan saaminen "Teamzinzino"-FB-ryhmän perustamiseen**

1. Hae "Teamzinzino"-ryhmänimeä ja pyydä sille hyväksyntä markkinointitiimiltä
2. Allekirjoita kirjallinen sopimus Zinzinon kanssa
3. Huomaa, että tämä Facebook-ryhmä on vain yksityiselle ryhmätoiminnalle
4. Sinun on hyväksyttävä, että markkinointitiimillä on tämän sivun ylläpito-oikeudet
5. Jos valitset Teamzinzinon maakohtaisen nimen, sinun tulee lisätä siihen myös tiiminimesi. Esimerkki: "Teamzinzino SUOMI FREEDOM-TIIMI"
6. Sinun tulee hyväksyä, että markkinointitiimillä on oikeus ottaa Facebook-sivu hallintaansa, jos et ole aktiivinen tietyn ajanjakson aikana tai jos rikot Zinzinon markkinoinnin sääntöjä ja eettistä säännöstöä

#### **Hakuprosessi**

Hae lähettämällä sähköpostia osoitteeseen [marketing@zinzino.com](mailto:marketing@zinzino.com) ja kirjoita sähköpostiin seuraavat tiedot:

- Yksityiselle FB-ryhmälle ehdottamasi nimi "Teamzinzino XXXX"
- nimesi
- pin-tasosi
- Partner ID -numerosi

Käsitlemme pyyntösi, ja mikäli yksityinen FB-ryhmänimesi hyväksytään, lähetämme sinulle sopimuksen allekirjoitettavaksi ja palautettavaksi meille.

### **Inspiraatiota "Teamzinzino"-ryhmänimille esimerkiksi näistä:**

- "Teamzinzino + ehdottamasi nimi",
- "Teamzinzino Live + maa + tiimin nimi",
- "Teamzinzino + maa + tiimin nimi",
- "Teamzinzino + alue + tiimin nimi",
- "Teamzinzino oma ehdotuksesi".

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

### **YKSITYISEN FACEBOOK-RYHMÄTILIN PERUSTAMINEN UUSILLA MARKKINOILLA**

Toimitko uudella markkina-alueella tai työskenteletkö markkinoilla, joita ei ole vielä avattu? Haluatko perustaa yksityisen "Teamzinzino"-ryhmän, mutta sinulla ei ole on vielä vaadittua pin-tasoa? Jos olet johtavassa asemassa, lähetä sähköpostia osoitteeseen [marketing@zinzino.com](mailto:marketing@zinzino.com) ja kerro tilanteestasi. Suoritamme sitten arvioinnin tapauskohtaisesti.

### **INSTAGRAM**

Partnerit eivät saa käyttää Zinzinon nimeä, tuotenimiä tai tavaramerkillä suojattuja sanoja ja ilmauksia Instagram-tiliensä nimissä, kuvauksissa tai @käyttäjänimissä. Jos haluat muodostaa yhteisön tiimisi kanssa, sen täytyy olla suljettu Instagram-ryhmä. Asiakkaille sallittuja ovat vain virallinen Zinzino-tili tai sitä tukevat globaalit yritystiltilit.

### **MAINONTA SOSIAALISESSA MEDIASSA**

Zinzino sallii sosiaalisen median maksettujen mainosten käytön esimerkiksi Facebook- ja Instagram-mainonnassa (mukaan lukien liidejä luovat mainokset). Näillä voit mainostaa joko Zinzinon tuotteita tai oman Independent Partner -tilisi kautta tapahtuvaa liiketoimintaa. Jos mainostat Zinzinon tuotteita, saat käyttää sosiaalisen median mainonnassa ainoastaan Back Officestasi löytyviä hyväksytyjä Zinzinon Independent Partnerin materiaaleja.

Kaikkeen Zinzinon liittyvään sisältöön täytyy mainonnassa liittää Independent Partner -logo. Löydät kaikki Partnerien markkinointimateriaalit Back Officestasi.

Partnerin markkinointityökalujen ottaminen käyttöön:

1. Kirjaudu sisään Back Officeesi.
2. Napsauta vasemmassa reunassa olevan valikon TIEDOSTOKUVAKETTA.
3. Napsauta seuraavassa valikossa kohtaa MARKKINOINTITYÖKALUT.
4. Täältä löydät uusia Partnerien markkinointityökaluja neljään kategoriaan jaoteltuina.

### **LINKEDIN**

On Zinzinon käytäntöjen vastaista mainostaa LinkedInissä (tai muulla työnhakusivustolla), että sinä itsenäisenä Partnerina rekrytoit/palkkaat ihmisiä Zinzinon puolesta partnereille tai asiakkaille.

On kuitenkin lukuisia muita tapoja, joilla voit kasvattaa asiakkaiden tai potentiaalisten asiakkaiden luettelosi LinkedInin ja muiden sosiaalisten alustojen kautta. Alla on lueteltu hyväksyttävät tavat, joilla voit rakentaa ja kasvattaa tiimiäsi sallitulla tavalla.

#### 1.) Luo potentiaalisista asiakkaista koostuva tietokanta

Ennen kuin alat ottaa yhteyttä uusiin potentiaalisiin asiakkaisiin, pyri ensin hyödyntämään jo olemassa olevat kontaktisi parhaalla mahdollisella tavalla. LinkedInistä on mahdollista viedä kaikkien kontaktien nimet ja sähköpostiosoitteet .CSV-tiedostoon, joka voidaan avata ja jota voidaan muokata Excelissä. Kun olet saanut kaikki tiedot, voit käydä luettelon läpi ja lähettää sähköpostin suoraan kaikille relevanteille kontakteille ja katsoa, miten asiat siitä etenevät. [Napsauta vain tästä](#) päästäksesi alkuun.

## 2.) Kutsu ryhmiesi jäseniä verkostoitumaan

Selaa läpi LinkedIn-ryhmät, joissa olet mukana, ja lähetä verkostoitumispyyntö ryhmien muille jäsenille, joiden ajattelet olevan hyviä potentiaalisia liidejä. Muista kuitenkin lisätä verkostoitumispyyntösi henkilökohtainen viesti, sillä ihmiset hylkäävät paljon todennäköisemmin vieraan ihmisen lähettämän yleisluontoisen viestin kuin yksilöllisen viestin henkilöltä, jonka kanssa heillä on jotakin yhteistä.

## 3.) Seuraa yhtiöiden sivuja

Toinen helppo tapa löytää potentiaalisia asiakkaita omissa ryhmissä olevien muiden käyttäjien kanssa verkostoitumisen lisäksi on seurata sellaisten yhtiöiden sivuja, joiden uskot olevan hyviä potentiaalisia asiakkaita. Näin pysyt ajan tasalla tällaisten yhtiöiden uusimmista kuulumisista ja näet jopa luettelon kaikista kyseisessä yhtiössä työskentelevistä LinkedIn-käyttäjistä.

## 4.) Käytä tarkennettua hakua potentiaalisten asiakkaiden löytämiseksi

Jos et tiedä, mitä yhtiöitä sinun kannattaa tavoitella mutta haluat silti löytää uusia potentiaalisia asiakkaita ja kontakteja, LinkedInin tarkennetun haun suodattimilla saat useita vaihtoehtoja löytää tietynlaisia LinkedIn-käyttäjii. Voit laittaa hakukriteeriksi tiettyjä hakusanoja, joita käyttäjän profiilista täytyy löytyä, tai jonkin ammattinimikkeen, sijainnin, alan, verkostoitumissuhteen tai jopa sellaisia kriteerejä kuin yhtiön koon, työuran pituuden tai tietyn kokemuksen. Huomaa, että tarvitset tätä varten kuitenkin LinkedIn Premium -tilin.

## 5.) Lähetä InMail-viesti

Jos haluat ottaa johonkuhun yhteyttä suoraan, mutta kyseinen henkilö ei kuulu verkostoosi eikä sinulla ole hänen yhteystietojaan, yksi tapa on käyttää LinkedInin InMail-viestejä. InMailin avulla voit lähettää yksityisviestin kelle tahansa LinkedIn-käyttäjälle pientä maksua vastaan. Jos sinulla on LinkedIn Premium -tili, voit lähettää useampia InMail-viestejä ilmaiseksi joka kuukausi. Älä kuitenkaan häiriköi ihmisiä, vaan pidä keskustelu aitona.

## SEO/SEM

Zinzino ei salli AdWordsin käyttöä Independent Partner -tilisi ja henkilökohtaisten verkkosivustojesi mainostamiseen. Me varmistamme, että asiasta huolehditaan yhtiötasolla Zinzinon mainostamiseksi yhtiönä Googlessa ja muissa hakukoneissa.

## TIEDOTUSVÄLINEILTÄ TULEVAT TIEDUSTELUT JA TIEDOTUSVÄLINEET

Independent Partnerit eivät saa vastata median tiedusteluihin (toimittajat, aikakauslehdet, lehdistö jne.), jotka koskevat Zinzinoa, sen tuotteita tai liiketoimintaa. Kaikki tämänkaltaiset tiedustelut on ohjattava Zinzinon pääkonttorille. Vastaavasti Partnerit eivät myöskään saa julkaista artikkeleita missään julkaisuissa ilman Zinzinon pääkonttorin nimenomaisesti antamaa hyväksyntää. Pyydämme välittämään kaikki tiedotusvälineiltä tulevat kyselyt osoitteeseen [marketing@zinzino.com](mailto:marketing@zinzino.com) tai kiireellisissä tapauksissa ottamaan yhteyttä Partner-tukeen: <https://www.zinzino.com/site/FI/fi-FI/partnerweb/page/PartnerSupport>

## LÄÄKINNÄLLISET TAI HOIDOLLISET VÄITTÄMÄT

Zinzinon Independent Partner ei saa esittää minkäänlaisia lääkinnällisiä väittämiä (suoria tai epäsuoria) mistään yhtiön tuotteesta. Zinzinon minkään tuotteiden hoitavista tai terveyttä edistävästä ominaisuuksista ei myöskään saa tehdä mitään hoidollisia väittämiä (henkilökohtaiset suositukset mukaan lukien), lukuun ottamatta niitä, jotka on hyväksytty yhtiön virallisessa kirjallisessa aineistossa. Partner ei etenkään saa väittää, että Zinzinon tuotteet voivat olla avuksi tai ovat hyödyksi sairauksien hoidossa tai ehkäisemisessä.

Tämänkaltaiset väittämät voidaan katsoa lääketieteellisiksi tai hoidollisiksi neuvoiksi, ja ne voivat rikkoa Zinzinon käytäntöjä. Lisäksi ne saattavat rikkoa paikallisia lakeja ja määräyksiä.

Yhtiö suosittelee, että lääkärin hoidossa olevat tai kroonisesta vaivasta kärsivät asiakkaat ovat yhteydessä lääkäriinsä ennen ruokavaliomuutosten tekemistä tai uuden ravitsemusohjelman aloittamisen yhteydessä. Yhtiön ravinneliset on tarkoitettu otettavaksi muun ravinnon lisänä, ei korvaamaan sitä. Yhtiö kehottaa kaikkia yhtiön asiakkaita kääntymään ravitsemuksen ja terveydenhuollon ammattilaisten puoleen neuvojen ja ohjeiden saamiseksi. Katso lisätietoja Zinzinon käytännöistä ja menettelytavoista.

## SUOSITUKSET JA HENKILÖKOHTAISET MAINOSPUHEET

Kaikki Partnerien ja asiakkaiden antamat suositukset ovat tervetulleita, mutta ne on lähetettävä suoraan yhtiölle osoitteeseen [marketing@zinzino.com](mailto:marketing@zinzino.com). Jos olet kiinnostunut urheilusponsoroinnista tai vaikuttajayhteistyöstä Zinzinon kanssa, voit lähettää pyyntösi yhtiön markkinointiosastolle edellä mainittuun sähköpostiosoitteeseen.

## TRUSTPILOT-ARVIoidEN LÄHETTÄMISESTÄ

Arvostamme paljon hyviä arvioita, joita saamme Trustpilotiin, mutta meidän on huomautettava, ettei näitä arvioita voi kirjoittaa kuka tahansa Zinzino-brändiin liittyvä taho, koska se aiheuttaa eturistiriidan. Mitä tahansa tällaista arviota voi pitää puolueellisena ja epäaitona. Tästä johtuen Zinzinon työntekijät, Partnerit tai näiden lähisukulaiset eivät saa kirjoittaa meistä arvioita Trustpilotiin. Partnerina et voi myöskään kirjoittaa arvioita kilpailijoistamme. Pyydämme sinua noudattamaan näitä sääntöjä ja myös pyytämään omia Partnereitasi olemaan kirjoittamatta arvioita Zinzinon Trustpilot-sivulle.

Kaikki asiakkaat, jotka eivät ole sinuun suoraan yhteydessä Partnerin ominaisuudessa, voivat kuitenkin kirjoittaa arvioita. Arvion ei tarvitse liittyä varsinaiseen ostoon. Se voi liittyä kokemukseen tukitiimimme kanssa, tapaamiseen Partnerin kanssa, tuotteidemme kokeiluun tai verkkotilauksen tekemiseen.

Jos näitä ohjeita ei noudateta, Zinzinon Trustpilot-sivu voidaan sulkea, mikä tarkoittaa, ettei sitä voi käyttää enää. Suosittelemme lukemaan Trustpilotin omat ohjeet yrityksille (Guidelines for Businesses) [TÄSTÄ](#).

## BLOGIT

Voit kirjoittaa Zinzinosta omassa blogissasi, henkilökohtaisella verkkosivustollasi tai internetin sosiaalisissa verkostoissa, kunhan tuotemerkkiä ei korosteta liiaksi tai käytetä siten, että kävijä voi virheellisesti saada vaikutelman, että materiaali on Zinzinon sponsoroimaa, luomaa tai hyväksymää. Sinun täytyy aina mainita, että olet Zinzinon Independent Partner, ja jos ohjaat lukijan/asiakkaan Partner-sivustollesi, sinun täytyy käyttää linkissä aina Independent Partner -tunnustasi.

Partnerit, jotka eivät noudata sääntöjämme, saavat yhden (1) varoituksen ja heitä pyydetään muuttamaan rikkomuksen aiheuttanut seikka. Jos Partner ei muuta rikkomuksen aiheuttanutta seikkaa, hänet poistetaan verkostosta ja erotetaan tilapäisesti tai irtisanotaan lopullisesti. Katso lisätietoja tilapäisestä erottamisesta ja irtisanomisesta alla.

Jos yhtiö, täysin oman harkintansa mukaan, katsoo, että tilapäisen erottamisen aiheuttanut rikkomus jatkuu, että sitä ei ole ratkaistu tyydyttävällä tavalla tai että on ilmennyt uusi tilapäisesti erotettuun Independent Partneriin liittyvä rikkomus, tilapäisesti erotettu Partner voidaan irtisanoa. Sen volyymikuukauden osalta, jonka aikana rikkomus tai väitetty rikkomus on tapahtunut, Zinzino voi pyytää Independent Partneria maksamaan takaisin Zinzinon Partnerille maksamat bonusmaksut, kunnes tyydyttävä ratkaisu on saatu aikaan. Jos Zinzino ratkaisee, kumoaa tai lakkauttaa tilapäisen erottamisen Independent Partnerin eduksi, kaikki oikeudet bonusmaksuihin ja Partner-tilin etuihin palautetaan ilmoitetusta päivämäärästä alkaen.

## IRTISANOMINEN

Independent Partner voidaan irtisanoa, mikäli hän rikkoo tämän asiakirjan, Käytännöt ja menettelytavat -oppaan, palkkiojärjestelmän tai muiden yhtiön laatimien asiakirjojen ehtoja. Yhtiö voi täysin oman harkintansa mukaan irtisanoa ehtoja rikkovan Independent Partnerin myös ilman, että sen täytyy ensin erottaa kyseinen Partner tilapäisesti. Partnerille annetaan ilmoitus mahdollisuudesta vastata Zinzinolle ja pyytää Zinzinoa harkitsemaan irtisanomisen perusteisiin liittyviä seikkoja. Kun Independent Partner päätetään irtisanoa, yhtiö ilmoittaa kyseiselle Partnerille kirjallisesti Independent Partnerin tiedoissa olevaan osoitteeseen, että irtisanomisesta on päätetty ja että irtisanominen astuu voimaan kolmenkymmenen (30) päivän kuluttua kirjallisen ilmoituksen antopäivästä.

## TILAPÄINEN EROTTAMINEN / IRTISANOMINEN

### TILAPÄINEN EROTTAMINEN

Independent Partner voidaan erottaa tilapäisesti, mikäli hän rikkoo Markkinointisäännöt ja eettiset periaatteet -asiakirjan, Käytännöt ja menettelytavat -oppaan, palkkiojärjestelmän ja muiden yhtiön laatimien asiakirjojen ehtoja. Kun Independent Partner päätetään erottaa tilapäisesti, yhtiö ilmoittaa Partnerille kirjallisesti, että tilapäinen erottaminen on astunut voimaan kirjallisen ilmoituksen antamispäivästä alkaen. Samalla yhtiö ilmoittaa tilapäisen erottamisen syyn sekä mahdolliset toimet tilapäisen erottamisen kumoamiseksi. Ilmoitus tilapäisestä erottamisesta lähetetään yhtiön tiedossa olevaan Independent Partnerin osoitteeseen edellä mainituissa ohjeissa lueteltujen ilmoitussääntöjen mukaisesti. Tilapäinen erottaminen voi johtaa mutta ei välttämättä johda Partnerin aseman irtisanomiseen. Yhtiö päättää tämän täysin oman harkintansa mukaan. Jos Independent Partner haluaa hakea muutosta, muutoshakemus täytyy toimittaa kirjallisesti ja niin, että yhtiö vastaanottaa sen viidentoista (15) päivän sisällä siitä, kun ilmoitus tilapäisestä erottamisesta annettiin. Yhtiö tarkastelee ja pohtii tilapäistä erottamista ja ilmoittaa Partnerille päätöksestään kirjallisesti kolmenkymmenen (30) päivän sisällä siitä, kun ilmoitus tilapäisestä erottamisesta annettiin. Yhtiön päätös on lopullinen, eikä sitä enää arvioida uudelleen. Yhtiö voi tilapäisen erottamisen aikana ryhtyä tiettyihin toimiin, esimerkiksi (mutta ei yksinomaan) seuraaviin:

- A. Se voi kieltää Partneria järjestämästä Independent Partner -kokouksia tai esiintymästä yhtiön Independent Partnerina tai käyttämästä mitään yhtiön omia merkkejä ja/tai materiaaleja.
- B. Se voi pidättää Independent Partnerille kuuluvat palkkiot ja bonukset tilapäisen erottamisen aikana.
- C. Se voi kieltää Independent Partneria ostamasta palveluita ja tuotteita yhtiöltä.
- D. Ja/tai se voi kieltää Independent Partneria sponsoroimasta uusia Partnereita, ottamasta yhteyttä nykyisiin Partnereihin tai osallistumasta Partnerien kokouksiin.

### EETTINEN SÄÄNNÖSTÖ

Zinzinon Partnerina sinun täytyy noudattaa Euroopan suoramyyntiliitto SELDIAn (European Direct Selling Association) tai oman maasi suoramyyntiliiton eettistä säännöstöä.

[Voit lukea eettisen säännösten täältä.](#)

SELDIAN verkkosivustolta löydät suoramyntiä koskevia uutisia ja tietoja:

<https://www.seldia.eu>

Kaikkia tämän Markkinoinnin säännöt ja eettiset periaatteet -asiakirjan sisältämiä tietoja voidaan muuttaa ilman ennakoilmoitusta.

Tämä asiakirja on kaikilta osin käännetty englanninkielisestä alkuperäisestä asiakirjasta "Zinzino Marketing Rules & Ethics", ja se sitoo laillisesti kaikkia Zinzinon Independent Partnereita. Jos tämän käännöksen ja englanninkielisen alkuperäisen tekstin välillä on eroja, sovelletaan näistä jälkimmäistä.