

ZINZINOS MARKNADSFÖRINGS- POLICY OCH ETISKA POLICY

Grattis! Vi är stolta att du är del av vår gemenskap som Independent Partner till Zinzino. Vi drivs av vårt syfte - att inspirera till förändring i människors liv.

Som ett globalt direkthandelsföretag inom näringsbranschen har vi ett ansvar att agera etiskt och med integritet. Som en av våra globala hälsoentreprenörer har du en viktig roll i detta. Du är ansiktet utåt mot våra kunder och bidrar till att bygga ett starkt, globalt varumärke. Vi förstår att det inte alltid är lätt att driva en verksamhet. Låt oss därför hjälpa till genom att beskriva våra uppföranderegler för att ta dig framåt på din resa tillsammans med oss. Du har dessutom Zinzinos team som är redo att hjälpa dig.

Om du har frågor kan du kontakta oss per telefon, e-post och chatt. Skicka ett e-postmeddelande till marketing@zinzino.com vid klagomål eller marknadsrelaterade frågor, eller kontakta Zinzinos supportteam per telefon +46 31 771 71 51 eller E-post: info@zinzino.com

Som en Zinzino Partner måste du förstå och följa alla regler, förordningar och processer i denna marknadsföringspolicy och etiska policy. Företaget förbehåller sig rätten att ändra detta dokument genom att publicera eller skicka ändringarna till sina Partners efter eget gottfinnande.

Företaget följer alla lokala och nationella förordningar om direktförsäljning och kräver att alla dess Independent Partners gör likadant. Därför är det viktigt att du läser och förstår informationen i detta dokument. Om du har några frågor om någon regel eller policy vänder du dig till din sponsor eller kontaktar vår Partner Support genom att klicka på länken nedan:

<https://www.zinzino.com/site/SE/sv-SE/partnerweb/page/PartnerSupport>

VARUMÄRKEN

Företagets namn, varumärken, tjänstemärken och upphovsrättsskyddade material tillhör Företaget, inklusive namnen på Företagets produkter. All användning av sådana märken och sådant material måste följa vår marknadsföringspolicy och etiska policy. Endast Zinzino är behörigt att tillverka och marknadsföra produkter och litteratur under dessa varumärken. Detta inkluderar men är ej begränsat till: e-postadress, bildspel, banderoller, broschyrer, videor, domän-namn, utbildnings- och/eller marknadsföringsmaterial samt alla former av profilmaterial, inklusive men ej begränsat till t-shirts, kepsar, pins, magnetskyltar etc. Att använda Zinzinos namn på någon produkt som inte tillverkas av eller tillverkas med godkännande av Zinzino är förbjudet, med följande undantag:

Sarah Jones
Independent Partner
Zinzino

TRYCKTA VISITKORT ELLER FIRMABREVPAPPER

Independent Partner får inte "skapa" sina egna skrivmaterial, visitkort eller brevpapper med Företagets firmanamn och/eller varumärken. Endast grafiskt material och skrift som har godkänts av Företaget får användas och brevpapper och visitkort ska beställas antingen direkt från Företaget eller från en av Företagets oberoende leverantörer.

För att beställa visitkort godkända av Zinzino för Independent Partners [KLICKAR DU HÄR](#)

TRYCKT OCH DIGITAL REKLAM

Endast material som godkänts av Zinzino får användas när man köper reklamplats i tryck, radio, television, internet, digitala medier eller andra medier. Ingen får använda Zinzinos namn, logotyper, varumärken eller upphovsskyddade material i någon reklam utan marknadsföringsavdelningens skriftliga tillåtelse. För att få detta godkännande måste ett exemplar av det föreslagna reklamaterialet skickas med e-post till Zinzinos marknadsföringsteam på marketing@zinzino.com. När godkännandet har erhållits får texten inte ändras.

FÖRETAGSEVENT

Video- och/eller ljudinspelningar av företagsmöten och konferenser är strängt förbjudna. Fotografier är dock tillåtna. Om fotografering är tillåtet på enskilda partnerevent är upp till värden. Partners uppmuntras att ta fotografier av företagsevenet och dela dem på sociala medier.

REGIONALA EVENT

Zinzino värdesätter den viktiga rollen som event spelar för både Independent Partners och för Företaget. Partners som planerar att hålla ett regionalt event måste följa Zinzinos event checklista – [KLICKA HÄR](#) för att se att de är redo för eventet och att alla event som ordnas av Partners följer samma mall.

Nyckeln till ett framgångsrikt regionalt event är en väl genomtänkt plan. Det finns många delar i ett event, och det är alltid bäst att tänka igenom dem alla i detalj. Eventchecklistan innehåller våra bästa råd så att du slipper uppfinna hjulet på nytt för att skapa ett framgångsrikt regionalt event!

Se till att du har läst eventchecklistan innan du håller ditt event.

INTERNETFÖRSÄLJNING OCH PRIVATA WEBBSIDOR

Zinzino bibehåller en internetnärvaro på dess egna webbsidor. Partners får inte använda några av Företagets varumärken, inklusive namnet Zinzino, Zinzinos logotyp och namnet på någon produkt eller något annat varunamn, varumärke, slagord eller slogan som används av Företaget, inklusive sådana förknippade med någon produkt eller något ord som är förvillande liknande något av dem, i någon form på internet.

En Partner får använda Zinzinos Independent Partner Logo och måste alltid klart och tydligt identifiera sig själva som en av Zinzinos Independent Partners på internet. Om en Partner vill länka från Partners personliga webbsida direkt till Företagets webbsida måste Partnern göra en skriftlig förfrågan som Företaget godkänner efter eget gottfinnande. Partnern får inte posta någon länk tills Partnern får Zinzinos skriftliga godkännande. För att få detta godkännande måste ett exemplar av det föreslagna reklamaterialet skickas med e-post till Zinzinos marknadsföringsteam på marketing@zinzino.com. När godkännandet har erhållits får texten inte ändras.

PRODUKTERBJUDANDEN OCH ANNONSKAMPANJER ONLINE

Zinzino kräver att partners ska sälja Zinzino-produkter, speciellt enstaka artiklar, till försäljningspriset som anges i den giltiga prislistan för varje enskild marknad. När en partner vill göra reklam i syfte att sälja våra produkter, får partner använda befintliga Premiererbjudanden, i linje med den giltiga prislistan för varje enskild marknad, genom att länka dessa erbjudanden från deras individuella webbsida till deras replikerade Zinzino Partner-webbsida.

Andra reklamkampanjer än de som beskrivits ovan är inte tillåtna förrän en förfrågan har skickats till marketing@zinzino.com med ett undertecknat onlineförsäljningsformulär och ett officiellt godkännande har beviljats av vår marknadsavdelning för en specifik kampanjperiod.

Ansökningsformuläret för onlineförsäljning ger partnern rätt att sälja Zinzino-produkter online enligt beskrivningen i partneravtalet och Zinzinos marknadsföringsregler och etik. Ansökan måste undertecknas av partnern och en aktiv Royal Crown i partners upline. Båda partner skriver sedan på att partnerreglerna för onlineförsäljning och Zinzinos marknadsföringsregler och etik kommer att följas. Både partnern och Royal Crown kommer att hållas ansvariga för brott mot reglerna och ett straff kan ges till båda parterna.

Kopierat direkt från partneravtalet. Punkt 1.7. Försäljning och marknadsföring online.

Endast en Zinzino-partner med ett godkänt avtal, ett undertecknat ansökningsformulär för onlineförsäljning, har tillåtelse att sälja Zinzino-produkter online till vårt försäljningspris som lägsta pris. Otillåten försäljning i strid med och brott mot vårt partneravtal kommer att få en straffavgift på 5000 euro per ärende och/eller så kommer Zinzinos partneravtal att säga upp.

Godkännandet ges under en 12-månadersperiod, avslutas därefter automatiskt och en ny ansökan måste godkännas innan onlineförsäljningen kan fortsätta.

Royal Crown har ansvar för att kontrollera att reglerna följs en gång i månaden. Om onlineförsäljningen bryter mot avtalet måste Royal Crown omedelbart informera den ansvarige partnern och Zinzino. I annat fall kommer Royal Crown att vara medansvarig för avtalsbrottet.

Zinzino Independent Partner är dock ansvariga för att säkerställa att alla kampanjer som erbjuds är rättvisa, sanningsenliga och korrekta och inte vilseledande på något sätt. Vilseledande kampanjer skadar Zinzinos varumärke och alla Partners verksamhet. Nedan finns en lista med exempel på vilseledande annonsering eller kampanjer:

- Erbjud en produkt som en "rabatterad produkt" om Partnern alltid har sålt produkten till det aktuella priset.
- Presentera en kampanj under en obegränsad tidsperiod. Partnern måste alltid ange hur länge en kampanj gäller.
- Presentera ett pris, rekommenderat detaljhandelspris (DETALJHANDELSPRIS FÖR VARJE ENSKILD MARKNAD FINNS I ZINZINOS PRISLISTA) eller "det pris som produkten vanligen säljs för" i överstruket typsnitt eller på liknande sätt, om Partnern aldrig har erbjudit eller sålt produkten till det priset.
- Presentera kampanjprodukter där Partnern rimligen bör förstå att han/hon inte har tillräckligt lager för att kunna erbjuda dessa produkter till det angivna priset under en rimlig tidsperiod och i rimliga kvantiteter. I de fall då delar av eller hela produktkvantiteter är okända eller begränsade ska detta anges på webbplatsen med "köp så långt lagret räcker" och/eller "begränsad tillgång på vissa produkter" och/eller "endast i [X] antal dagar".
- All felaktig användning av uttrycket "begränsad tillgång" eller liknande, för att skapa efterfrågan eller köp från en Kund.

FÖRBUD MOT FÖRSÄLJNING PÅ AUKTIONSWEBSIDOR OCH MARKNADSPLATSER PÅ INTERNET SOM DRIVS AV TREDJE PART (GEMENSAMT "TREDJEPARTSWEBBPLATSER")

En Partner får inte erbjuda Zinzinos produkter till försäljning via andra webbplattformar än Företagets officiella webbsida eller genom en Independent Partners personliga webbsida som har tillhandahållits av Företaget eller godkända privata webbplatser. Företaget har en nolltoleranspolicy mot att Independent Partners (1) säljer Företagets produkter på e-handelssidor som Amazon, eBay, Taobao, Alibaba, Groupon etc., eller (2) hjälper andra att göra detta. Brott mot denna policy innebär att ditt Independent Partner-konto omedelbart stängs och även kan sägas upp.

Det är viktigt att all marknadsföring och alla erbjudanden gällande Zinzinos produkter, vare sig online eller offline, följer Zinzinos kvalitetsstandarder för produkter, bidrar till att stärka värdet och bilden av Zinzinos varumärke och följer den marknadsstrategi som gäller för Zinzinos produkter. Detta inkluderar att inte marknadsföra olagliga, felaktiga eller olämpliga påståenden om Zinzinos produkter eller associera Zinzinos produkter till andra produkter med sådana påståenden. All försäljning måste dessutom bidra till att skapa och stärka kundvärden via Partners personliga relationer till kunderna. Detta är en grundläggande del i distributörsförhållandet (Distributor Difference).

Zinzino förstår att e-handel blir en allt viktigare distributionskanal för Partners som vill sälja Zinzinos produkter på internet. Detta är en av anledningarna till att Zinzino förespråkar att Partners säljer Zinzinos produkter via Zinzinos officiella webbshop och använder sin egen replikerade sida för all verksamhet. Den uppfyller de rättsliga bestämmelserna för Partners. Försäljning på tredjepartswebbplatser, däremot, försvagar både Partnerns personliga relation till sina kunder och Zinzinos varumärke samt den image och marknadsposition som Zinzino har skapat för sina produkter. Detta beror bland annat på att: (i) tredjepartswebbplatser visar namn och logotyp för operatören av tredjepartswebbplatsen, (ii) de lämnar ofta oriktiga uppgifter om sin kvalitet eller resultat vilket i vissa fall kan vara inte bara felaktigt utan även olagligt och (iii) det placerar Zinzinos produkter i ett sammanhang som inte är förenligt med den marknadsposition och image som Zinzino vill ha för sina produkter.

Således gäller följande: Medlemmar får genomföra onlineförsäljning av Zinzinos produkter via:

- a. partners replikerade webbshop. Partnern får inte erbjuda försäljning av, sälja eller vara ombud vid försäljning av Zinzinos produkter (direkt eller indirekt på något sätt), vare sig genom att begära in eller motta anbud eller genom att annonsera om försäljning till ett fast pris eller på annat sätt, vid en kommersiell auktion.
- b. sin egen oberoende onlinebutik som uppfyller gällande kvalitetsgaranti från Zinzino, standarder för kundservice och tekniska specifikationer och som är godkänd av Zinzino AB.

KOMMERSIELLA MEDDELANDEN OCH KONTAKTSÖKNING

Partnern får inte skicka några icke begärda kommersiella meddelanden eller skräppost till någon person via något av Zinzinos sociala mediakonton. Partnern rekommenderas att hänvisa personer till sin anpassade Zinzino-webbsida eller den officiella Zinzino-webbsidan. Partnern får inte söka kontakt på någon av Zinzinos företagssidor som ägs och drivs av Zinzino Corporate Office och Zinzino förbehåller sig rätten att radera eller ta bort allt sådant innehåll om det anses vara kontaktsökande, nedsättande, kränkande eller liknande.

INSPELNINGAR

Independent Partner får inte för försäljning eller eget bruk producera eller reproducera produkter som säljs av Företaget eller någon företagsproducerad litteratur, ljud- eller videomaterial, presentationer, event eller tal, inklusive konferenssamtal. Video- och/eller ljudinspelningar av företagsmöten och konferenser är strängt förbjudna. Om fotografering - stillbilder är tillåtna är upp till mötets värd eller Zinzinos Corporate Office.

GRUPPKONTON PÅ SOCIALA MEDIER

Partnern rekommenderas att skapa privata gruppkonton på sociala medier tillsammans med sina team på sidor som:

- Facebook, WhatsApp, WeChat etc. för att dela reklam, kampanjer, belöningar och annan konfidentiell Partner-relaterad kommunikation som Zinzino inte vill dela på öppna sociala mediaplattformar och -konton.
- Partnern får skapa sina egna Partner-konton på sociala media och sidor där de kan dela kund kampanjer och produktinformation med allmänheten. Alla kampanjer och produktinformation måste följa Zinzinos policyer och processer som anges i detta dokument.
- Zinzinos namn, företagsbilder, slogans, produkter eller varumärkesskyddade namn tillhör Företaget och får inte användas för att namnge någon grupp på sociala medier eller något konto på någon webbsida.

Alla konton och sidor för grupper på sociala medier måste följa Zinzinos policyer och processer.

STARTA ETT SLUTET ZINZINO-GRUPPKONTO PÅ FACEBOOK

Vi vill erbjuda partners med titeln Royal Crown och över möjligheten att skapa sina egna slutna Facebook-grupper under namnet "Teamzinzino". Detta är samlingsnamnet för kommunikation och aktiviteter i partnergrupp som skapas för att öka försäljningen och firandet av framgångar hos Zinzino.

Hur man får tillstånd att starta en "Teamzinzino"-FB-grupp

1. Ansök om ett "Teamzinzino"-gruppsnamn och få det godkänt av marknadsföringsteamet
2. Underteckna ett skriftligt avtal med Zinzino
3. Observera att denna Facebook-grupp endast är avsedd för aktiviteter i slutna grupp
4. Godkänn att marknadsföringsteamet har administratörsrättigheter till sidan
5. Om du väljer ett Teamzinzino-landsnamn ska du också lägga till ditt teamnamn till det. Exempel: "Teamzinzino LANDSTEAM FRIHET"
6. Godkänn att marknadsföringsteamet har rätt att ta över Facebook-sidan om du inte är aktiv under en period eller om du bryter mot Zinzinos regler gällande marknadsföring och etik

Ansökningsprocess

Du ansöker genom att skicka ett e-postmeddelande till marketing@zinzino.com med följande information:

- Föreslaget namn på den slutna FB-gruppen "Teamzinzino XXXX"
- Ditt namn
- Din pin-nivå
- Ditt Partner ID-nummer

Vi kommer att behandla din begäran och om namnet på din slutna FB-grupp godkänns skickar vi ut ett avtal för dig att underteckna och sedan returnera till oss.

"Teamzinzino"-gruppsnamn, inspirerande exempel:

"Teamzinzino + föreslaget namn",
"Teamzinzino Live + land + teamnamn",
"Teamzinzino + land + teamnamn",
"Teamzinzino + region + teamnamn",
"Teamzinzino ditt förslag".

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

STARTA ETT SLUTET FACEBOOKGRUPPKONTO PÅ NYA MARKNADER

Är du verksam på en ny marknad eller arbetar du på en marknad som ännu inte är öppen och vill starta en slutet "Teamzinzino"-grupp utan att ha den pin-nivå som krävs? Om du är en viktig ledare (key leader), skicka ett e-postmeddelande till marketing@zinzino.com och beskriv din situation så gör vi en individuell bedömning.

INSTAGRAM

Partnern får inte använda Zinzinos namn, produktnamn eller varumärkesskyddade ord och fraser i titeln, beskrivningen eller e-postadressen på sina Instagram-konton. Om du vill skapa ett community tillsammans med ditt team måste du göra detta i en privat Instagram-grupp. För Kunder tillåter vi endast det officiella Zinzino-kontot eller att man stödjer globala företagskonton.

REKLAM PÅ SOCIALA MEDIER

Zinzino tillåter betald reklam på sociala medier, såsom Facebook och Instagram (inklusive annonser för att generera leads) som du kan använda för att göra reklam för Zinzinos produkter eller för att skapa affärsmöjligheter för ditt eget Independent Partner-företagskonto. Om du gör reklam för Zinzinos produkter på sociala medier får du bara använda Zinzinos godkända material för Independent Partners som finns i ditt Back Office.

Allt innehåll som använder Zinzinos varumärke måste innehålla Independent Partner-logotypen när du gör reklam. Du hittar allt reklammaterial för Partners i ditt Back Office.

För att få tillgång till dina marknadsföringsverktyg för Partners:

1. Logga in på ditt Back Office
2. Klicka på ikonen FILBIBLIOTEK i den vänstra menyn
3. Klicka på MARKNADSFÖRINGSVERKTYG i nästa meny
4. Det finns fyra kategorier av nya marknadsföringsverktyg för Partners

LINKEDIN

Det strider mot Zinzinos policyer att annonsera på LinkedIn (eller någon annan anställningswebbplats) att du som independent partner rekryterar/anställer potentiella partner/kunder för Zinzinos räkning.

Det finns dock många andra sätt att bygga dina listor med potentiella partners/kunder via LinkedIn och andra sociala plattformar. Nedan hittar du en lista med godkända metoder som kan hjälpa dig att bygga upp och utöka ditt team på rätt sätt.

1.) Skapa en databas med potentiella partners

Innan du ens börjar ta kontakt med nya potentiella partners ska du alltid försöka få ut så mycket som möjligt av de du redan har. LinkedIn ger dig möjligheten att exportera alla dina kontakters namn och e-postadresser i en .CSV-fil, som du kan öppna och organisera i Excel. När du har all information på plats kan du kamma igenom din lista och skicka e-postmeddelanden direkt till alla relevanta kontakter och vårda dem därifrån. För att sätta igång behöver du bara [klicka här](#).

2.) Skicka kontakthinbudningar till gruppmedlemmar

Gå igenom de LinkedIn-grupper som du tillhör och skicka en kontaktförfrågan till andra gruppmedlemmar som du identifierar som bra potentiella leads. Se bara till att du inkluderar ett personligt meddelande i din kontaktförfrågan, eftersom det är mycket mer sannolikt att mottagaren avisar en generisk förfrågan från en främling än en personlig fråga från någon som man har något gemensamt med.

3.) Följ företagssidor

Förutom att ta kontakt med andra användare i dina grupper, är ett annat enkelt sätt att hitta potentiella partners att följa företagssidor från företag som du ser som bra potentiella partners. På så sätt kan du hålla dig uppdaterad om alla deras företagsnyheter, och du kan till och med se en lista över alla LinkedIn-användare som arbetar för just det företaget.

4.) Använd den avancerade sökfunktionen för att hitta potentiella partners

Om du inte vet vilka företag du ska rikta in dig på men fortfarande vill hitta nya potentiella partners och kontakter erbjuder LinkedIn:s avancerade sökfiltar många alternativ för att särskilja specifika LinkedIn-användare. Du kan söka efter specifika nyckelord i någons profil, titel, plats, bransch, typ av kontakt och till och med saker som företagsstorlek, senioritetsnivå och erfarenhet om du har ett LinkedIn Premium-konto.

5.) Skicka InMail

Om du vill ta direktkontakt med någon som du inte har kontakt med och som du saknar kontaktinformation till, kan ett sätt vara att använda LinkedIn:s InMail. Med InMail kan du skicka privata meddelanden till vilken LinkedIn-användare som helst mot en liten kostnad. Om du har ett LinkedIn Premium-konto kan du skicka flera kostnadsfria InMail-meddelanden varje månad. Kom ihåg att inte spamma någon och att hålla en genuin ton.

SEO/SEM

Zinzino tillåter inte att du använder AdWords för att göra reklam för ditt Independent Partner-konto och dina personliga webbsidor. Vi kommer att använda AdWords på företagsnivå för att göra reklam för Zinzino som företag på Google och andra sökmotorer.

FRÅGOR FRÅN MEDIA OCH MEDIA

Independent Partners får inte svara på frågor från media (journalister, magasin, press etc.) om Zinzino dess produkter eller dess verksamhet. Alla frågor av denna art måste hänvisas till Zinzinos företagskontor. Dessutom får Partners inte publicera artiklar i någon tidskrift utan att detta godkänns av Zinzinos huvudkontor. Vidarebefordra alla frågor från media till marketing@zinzino.com eller kontakta din Partner Support om brådskande ärenden:

<https://www.zinzino.com/site/SE/sv-SE/partnerweb/page/PartnerSupport>

MEDICINSKA ELLER TERAPEUTISKA PÅSTÅENDEN

Inga medicinska påståenden (varken uttryckliga eller underförstådda) får göras om någon av Företagets produkter av någon av Zinzinos Independent Partners. Inga terapeutiska påståenden (inklusive personliga berättelser) om läkande eller hälsosamma egenskaper hos någon av Zinzinos produkter får göras med undantag för sådana som godkänns av Företagets litteratur. I synnerhet får ingen Partner göra några påståenden om att någon av Zinzinos produkter kan bidra till eller vara användbar för någon behandling eller förebygga medicinska tillstånd.

Sådana påståenden kan tolkas som rådgivning av en medicinsk eller läkande art och kan strida mot Zinzinos policyer och kan bryta mot lokal eller nationell lagstiftning.

Företaget rekommenderar att Kunder som genomgår läkarvård eller lider av någon form av kronisk sjukdom bör höra med sin läkare innan de ändrar sin kost eller inleder någon form av näringsprogram. Företagets näringsprodukter är avsedda som kosttillskott och inte som kostersättning. Företaget rekommenderar att alla dess Kunder rådgör med vård- och näringsspecialister. Se Zinzinos policyer och processer för mer information.

BERÄTTELSE OCH REKOMMENDATIONER

Alla Partner- och Kundberättelser är välkomna, men måste skickas till företaget med e-post: marketing@zinzino.com. Om du är intresserad av ett sportsponsorskap eller influencer-samarbete med Zinzino kan du skicka din förfrågan till vår marknadsföringsavdelning, via den ovanstående e-postadressen.

RECENSIONER PÅ TRUSTPILOT

Vi uppskattar verkligen alla de fantastiska recensionerna vi får på Trustpilot, men vi måste påpeka att dessa recensioner inte får skrivas av någon kopplad till varumärket Zinzino eftersom det kan skapa en intressekonflikt. Alla sådana recensioner kommer att betraktas som partiska och kommer att anses falska. Detta innebär att inga anställda, partners eller familjemedlemmar med någon koppling till Zinzino får skriva recensioner om oss på Trustpilot. Som partner får du inte heller recensera någon konkurrent. Vi ber er att följa dessa regler och även be era partners att avstå från att skriva recensioner på Zinzino Trustpilot-sidan.

Alla kunder som inte har en direkt relation till dig som partner är däremot välkomna att skriva en recension. Recensionen måste inte vara kopplad till ett faktiskt köp. Det kan handla om en erfarenhet från vårt supportteam, ett möte med en partner, produkter som provats eller en beställning online.

Om dessa riktlinjer inte följs kan Zinzinos Trustpilot-sida stängas ner, vilket innebär att den inte längre skulle vara tillgänglig.

Du får gärna läsa igenom Trustpilots egna företagsriktlinjer [HÄR](#).

BLOGGAR

Du kan skriva om Zinzino på din blogg, personliga webbsida eller sociala nätverk på internet förutsatt att varumärket inte framhävs eller används i sådan mån att besökare falskeligen kan tro att materialet är sponsrat, skapat eller godkänt av Zinzino. Du måste alltid förklara att du är en av Zinzinos Independent Partners och om du hänvisar läsaren/kunden till din partnersida måste du alltid inkludera ditt Independent Partner ID i länken.

Partners som underlåter att följa våra regler får en (1) varning och kommer ombes att åtgärda problemet. Partners som underlåter att åtgärda problemet kommer att uteslutas från nätverket och deras position kommer att stängas av eller sägas upp permanent. Se informationen om avstängning och uppsägning nedan.

AVSTÄNGNING/UPPSÄGNING

AVSTÄNGNING

En Independent Partner kan stängas av om de bryter mot våra marknadsföringsregler och etikavtalet, policy- och processmanualen, kompensationsplanen och andra dokument som har producerats av Företaget. Om en Independent Partner stängs av kommer Företaget att skriftligen informera Partnern om att avstängningen har trätt i kraft i och med datumet för det skriftliga meddelandet, orsaken till avstängningen och de nödvändiga stegen för att häva avstängningen om det finns några. Avstängningsmeddelandet kommer att skickas till adressen som den Independent Partnern har uppgett till Företaget i enlighet med meddelandereglererna i ovanstående riktlinjer. Avstängningen kan leda till att Partnerns position sägs upp, vilket görs efter Företagets gottfinnande. Om en Independent Partner vill överklaga beslutet måste Företaget ta emot den skriftliga överklagan inom femton (15) dagar från och med datumet för avstängningsmeddelandet. Företaget kommer att granska och betänka överklagan och skriftligen meddela Partnern om dess beslut inom trettio (30) dagar från och med datumet för avstängningsmeddelandet. Företagets beslut är slutligt och kommer inte att tas upp igen. Företaget kan vidta vissa åtgärder under avstängningsperioden, inklusive men ej begränsat till följande:

- A. Förbjuda Partnern från att hålla Independent Partner-möten eller event i sin roll som Independent Partner hos Företaget eller använda något av Företagets varumärken och/eller material,
- B. Innehålla Independent Partners ersättningar och bonusar under avstängningsperioden,
- C. Förbjuda Independent Partnern att köpa tjänster och produkter från Företaget och/eller
- D. Förbjuda Independent Partnern att sponsra nya Partners, ingå kontrakt med nuvarande Partners eller delta på möten med Partners.

Om Företaget efter eget gottfinnande beslutar att brottet som orsakade avstängningen fortsätter, inte har åtgärdats, eller ett nytt brott med dess avstängda Independent Partner har inträffat kan den avstängda Partnern sägas upp. För volymmånaden under vilken brottet eller det påstådda brottet har inträffat kommer Zinzino att begära att alla bonus-betalningar som har betalats till Partnern av Zinzino återbetalas av dess Independent Partner tills en tillfredsställande lösning har uppnåtts. Om Independent Partners avstängning åtgärdas, lyfts eller upphävs av Zinzino kommer alla bonusbetalningar och förmåner till partnerkontot att återställas från och med det utsedda datumet.

UPPSÄGNING

En Independent Partner kan sägas upp om de bryter mot detta avtal, policy- och processmanualen, Kompensationsplanen och alla andra dokument som har producerats av Företaget. Företaget kan säga upp en Independent Partner som bryter mot avtalet utan att stänga av Partnern efter Företagets gottfinnande. Partnern kommer att meddelas om möjligheten att inlämna svar till Zinzino och be företaget att överväga grunderna till avstängningen. Om Företaget beslutar att säga upp dess Independent Partner kommer Företaget att skriftligen informera Partnern till adressen som har uppgivits till Företaget att uppsägningen träder i kraft trettio (30) dagar från och med datumet för det skriftliga meddelandet.

All information i denna marknadsföringspolicy och etiska policy kan komma att ändras utan förvarning.

Det här dokumentet är en översättning av originaldokumentet på engelska "Zinzino Marketing Rules & Ethics" och är rättsligt bindande för samtliga Zinzino Independent Partner. I händelse av skillnader mellan den här översättningen och originalet på engelska ska den engelska texten gälla.