

UN GUIDE POUR LES RÉCLAMATIONS SUR LES PRODUITS ET REVENUS, LES RÉSEAUX SOCIAUX ET LA PUBLICITÉ GÉNÉRALE

Le programme de Bonnes pratiques commerciales Modere a pour but d'éduquer, de former et d'assurer que tous les Social Marketers suivent nos politiques relatives à la promotion de nos produits et aux opportunités commerciales. En tant que Social Marketer, vous devez vous conformer à toutes les lois et réglementations, pas seulement sur votre marché, mais sur tous les marchés dans lesquels Modere opère et sur lesquels vous pourriez avoir des activités commerciales. Les informations suivantes sont essentielles à votre succès en tant que gérant d'entreprise et sont requises dans le cadre des Politiques et procédures de l'entreprise.

Les Politiques et Procédures de Modere (P&P) sont les règles et directives établies auxquelles tous les Social Marketers Modere doivent se conformer. Nos P&P incluent les obligations légales relatives aux autorités réglementaires et aux organisations commerciales avec lesquelles Modere peut s'aligner. Elles résument également les protocoles complets selon lesquels notre société opère et établit les critères qui déterminent l'admissibilité d'un Social Marketer à promouvoir les produits ou opportunités commerciales.

CE QUE CELA SIGNIFIE POUR MOI

En tant que Social Marketer Modere, vous devez vous familiariser et vous conformer aux lois et politiques qui s'appliquent à vous et à votre conduite. Notre rôle est de fournir des formations et de nous assurer que vous suivez ces directives, ou d'agir afin de protéger la société, dans l'intérêt de tous les autres Social Marketers. Il est essentiel que les Social Marketers suivent toutes les règles relatives à ces trois catégories de leur activité commerciale : faire des allégations de santé concernant nos produits, formuler des allégations concernant les opportunités commerciales et les représentations de revenus, et l'étiquette commerciale ou code de conduite régissant les interactions avec les autres Social Marketers Modere et les clients.

ALLÉGATIONS SUR LES PRODUITS ET LES REVENUS

ALLÉGATIONS SUR LES PRODUITS

QUE PUIS-JE DIRE À PROPOS DES AVANTAGES DES PRODUITS ?

Comprendre comment partager vos témoignages personnels concernant les produits est extrêmement important, mais peut s'avérer difficile, car les allégations relatives aux médicaments ou aux maladies ne sont pas autorisées. La société possède plusieurs catégories de produits, tels que les soins personnels, de maison et de santé et bien-être. Chacun fait l'objet de différentes directives réglementaires. Cependant, vous ne devriez jamais formuler d'allégations relatives à la santé ou aux maladies concernant les produits.

En ce qui concerne les produits de santé et de bien-être, et particulièrement les compléments alimentaires, il est interdit de représenter ou d'insinuer que nos produits décèlent, traitent, guérissent ou empêchent les maladies. La commercialisation de compléments alimentaires est soumise à des exigences

réglementaires. Dans tous les cas, la société classe et complète le processus d'enregistrement pour chaque produit dans chaque marché si nécessaire afin de comprendre les exigences et de créer des étiquettes de produits et matériaux publicitaires qui satisfont ces exigences. En tant que Social Marketer, vous devez vous familiariser avec les matériaux de la société et uniquement utiliser les allégations approuvées, y compris les allégations de santé, indiquées dans ces derniers.

ALLÉGATIONS SUR LES REVENUS

QUE PUIS-JE DIRE CONCERNANT LES OPPORTUNITÉS COMMERCIALES ?

Les Social Marketers Modere n'ont pas le droit de formuler des allégations ou des représentations de revenus ou bénéfices potentiels ou garantis associés au Plan de Compensation Modere. Cela inclut les estimations et projections de revenus. La plupart des agences gouvernementales possèdent des lois variées concernant la vente directe/le marketing en réseau et la façon dont les participants peuvent représenter les bénéfices associés aux revenus pour un tel modèle commercial. En général, lorsque vous partagez des exemples hypothétiques, vous devez indiquer clairement que ces exemples sont uniquement fournis pour expliquer comment le Plan de Compensation fonctionne, et le fait qu'il existe plusieurs facteurs contribuant à l'obtention d'un revenu minimal avec notre modèle commercial. Toutes les informations que vous divulguiez concernant le Plan de Compensation ou les opportunités commerciales doivent être une représentation réaliste du salaire moyen d'un Social Marketer.

Modere ne garantit de niveau de salaire à aucun de ses Social Marketers. Tous les chiffres et/ou représentations de salaire ne doivent pas être considérés comme des garanties ou projections de votre revenu. Les salaires peuvent varier et dépendent de nombreux facteurs, notamment l'expérience, les connaissances, les compétences, les capacités et les aptitudes de leader.

LES IMAGES SONT CONSIDÉRÉES COMME DES REPRÉSENTATIONS D'ALLÉGATIONS SUR LES PRODUITS ET LES REVENUS

Il est important de comprendre que les images seules, même sans texte, peuvent également être considérées comme des représentations d'allégations et donc rendues illégales ou inappropriées. En conséquence, seules les images approuvées par la société sont autorisées dans toute présentation ou communication à caractère commercial. Seules les images et photos (ou allégations) utilisées par la société sur ses sites Internet actuels sont approuvées et peuvent être utilisées. Les illustrations et photos d'avantages de santé ou de revenus sont irréfutablement considérées comme des allégations des résultats du produit et des opportunités de revenus. N'oubliez pas que les images valent mille mots et engagent autant notre responsabilité relative aux lois gouvernementales que des communications verbales ou écrites.

COMMENT MON IMAGE PEUT-ELLE ÊTRE APPROUVÉE ?

Nous reconnaissons que dans certaines situations, vos propres images peuvent représenter des outils de vente convaincants si elles sont utilisées correctement et répondent à certaines exigences spécifiques. Nous souhaitons vous apporter notre soutien et nous apprécions de voir l'efficacité de nos produits en action. Veuillez nous contacter à compliance@modere.eu pour obtenir des conseils sur la façon de prendre des photos appropriées et de les envoyer (d'avantages n'étant pas associés à des médicaments ou des maladies) pour que nous les examinions et les approuvions. Si elles sont approuvées, nous formaterons vos images avant/après avec des clauses de non-responsabilité appropriées pour votre utilisation.

TÉMOIGNAGES PRODUITS

Ci-dessous, vous trouverez des exemples de témoignages conformes pour aider à illustrer les directives d'allégations sur les produits, ceux-ci peuvent être utilisés s'ils sont conformes aux revendications qui ont été approuvées pour le produit en particulier:

DITES:

Exemples de bons témoignages produits	« Je me sens mieux ! »	« Ma peau est éclatante. »
	« J'ai remarqué que mes cheveux, mes ongles et mes gencives sont plus beaux/belles. »	« Je suis bien plus active à présent. »
	« Je me sens rajeunie. »	« Mes cheveux sont plus brillants. »
	« Je peux monter et descendre les escaliers librement. »	« On me dit sans arrêt que je semble rajeunie et plus rayonnante »
		« Je n'ai pas besoin d'utiliser de crème hydratante, pourtant ma peau reste hydratée et souple. »
		« Je suis ce super programme de gestion du poids qui demande un style de vie sain incluant une baisse de l'apport calorique, une alimentation équilibrée et une activité physique régulière.»

NE DITES PAS:

Exemples de témoignages produits illégaux	« Depuis que j'utilise ce produit, je n'ai pas besoin de prendre mes médicaments. »	« Je ne prends plus mes médicaments antidouleurs ! »
	« Je n'ai plus besoin d'avoir recours à la chirurgie. »	« Le produit a guéri ma [maladie ou condition]. »
	« Mes articulations ne sont plus ankylosées. »	« Ce produit a guéri mes maux et douleurs. »
	« Mes blessures sont guéries. »	« Ce produit guérit [une maladie]. »
	« Mon cartilage a repoussé. »	« Mon engourdissement a disparu. »
	« Ma vue a été corrigée. »	« Les produits reconstruisent ou régénèrent les nerfs [ou tissus conjonctifs ou cartilage]. »
	Toute déclaration utilisant les mots « douleurs », « maux » ou « raideur »	Toute référence au rajeunissement
	Toute déclaration utilisant les symptômes de maladies.	Toute déclaration concernant la perte de poids

NE MONTREZ PAS :

Des exemples d'images d'avantages de produits illégaux	Des images de maladies, médicaments ou injections	Des photos d'allégations de fonction/structure non approuvées
	Des blessures, coupures, cicatrices ou opérations chirurgicales	Rayons-X
	Logo d'une fondation ou organisation associée à une certaine maladie	Personnes marchant ou en fauteuil roulant
	Photos de perte de poids avant/après non approuvées	Photos de vergetures avant/après

TÉMOIGNAGES DE REVENUS

Ci-dessous, vous trouverez des exemples de témoignages conformes pour aider à illustrer les directives d'allégations sur les revenus:

DITES:

Exemples de témoignages appropriés sur les revenus	« C'est un super moyen de gagner un peu d'argent en plus pour augmenter notre budget vacances en famille. »	« Cette entreprise me permet d'économiser plus d'argent chaque mois, pour payer les frais universitaires de mes enfants. »
	« Être mon propre patron est gratifiant, car cela me permet d'avoir un emploi du temps flexible. »	

NE DITES PAS:

Exemples de témoignages illégaux sur le revenu	« Vous pouvez gagner des tonnes d'argent facilement. »	« La formation de mon équipe générera des revenus pour tous. »
	« Je n'ai presque rien fait et maintenant je conduis une Rolls Royce. »	« Je suis dans mon yacht et je ramasse l'argent. »
	« Je sais qu'on peut gagner au moins 10 000 \$ par mois. »	« C'est très simple. Prenez le produit, partagez et vous vous enrichirez. »
	« Vous pouvez démissionner de votre emploi habituel en un rien de temps. »	« Vous allez vous enrichir dès le début. »

NE MONTREZ PAS:

Images illégaux de revenus	Images de yacht, jets privés, Mercedes-Benz ou autres véhicules de luxe	Photos d'un arbre à argent
	Photos de villas	Capture d'écran de vos commissions avec Back Office
	Chèque de commissions	Images de vie de luxe

DIRECTIVES RÉSEAUX SOCIAUX

En tant que Social Marketer Modere, vous n'avez pas à être présent sur les réseaux sociaux. Cependant, si vous l'êtes, vous devez vous conformer aux directives et politiques établies par la société. Ces directives et politiques sont prévues pour assurer le professionnalisme et l'intégrité de la marque et des produits Modere, ce qui bénéficie en retour à votre activité. Le Back Office et notre site Internet offrent une vaste sélection de publications approuvées pour les réseaux sociaux, comprenant des clauses de non-responsabilités appropriées.

1. Modere maintient sa présence en ligne au profit de la société dans son intégralité, incluant ses clients, les Social Marketers indépendants et le grand public. Sur nos forums publics (Facebook, Twitter, etc.), nous vous demandons de publier uniquement des commentaires pertinents pour tous. Notre site Internet Modere constitue une superbe ressource pour obtenir davantage d'informations sur la société, les produits et les communiqués de presse.
2. Nos noms de marque déposée ne peuvent pas être utilisés pour dévier le trafic de notre site commercial. Vous ne pouvez pas utiliser les pages commerciales officielles de Modere pour recruter des Social Marketers ou clients Modere, stimuler votre activité, solliciter des affaires ou diriger les individus vers votre propre site, ou celui d'une autre société ou d'un autre produit. Vous ne pouvez pas utiliser les marques déposées de Modere, ou de ses partenaires d'approvisionnement, ou tout autre nom de marque déposée associé, dans un nom de domaine, un nom d'utilisateur, des noms de groupe, des pages d'entreprise ou une adresse Internet (URL).
3. Toutes les communications de Social Marketers Modere, imprimées et en ligne, doivent apparaître clairement comme provenant d'un Social Marketer Modere indépendant, et ne pas faire croire au consommateur ou client potentiel qu'il communique avec le siège social. Vous ne pouvez pas représenter le siège social depuis votre entreprise indépendante.
4. Vous pouvez utiliser le terme « Social Marketer Modere indépendant » dans le nom et/ou la description de divers sites de réseaux sociaux pour promouvoir votre entreprise Modere. Cependant, vous ne pouvez pas utiliser le mot « officiel », ou un mot semblable, ni les noms des produits sans les faire suivre des mots « Social Marketer ». Vous ne pouvez pas créer de pseudonyme pour les sites de réseaux sociaux qui permettent d'utiliser votre nom de Social Marketer. Pour des précisions supplémentaires, consultez la section 4.22.2.3 des Politiques et procédures des Social Marketers.
5. Vous devez adopter une attitude professionnelle en ligne. Lorsque vous publiez des informations relatives à Modere, vérifiez toujours si elles bénéficient uniquement à votre activité ou à la société entière. Ne vous présentez pas en ligne d'une manière qui pourrait détourner l'attention de la marque ou des produits Modere.
6. Tous les Social Marketers Modere consentent, reconnaissent et acceptent que le contenu qu'ils publient (photos, témoignages, déclarations, documents marketing, etc.) sur les réseaux sociaux, y compris, mais sans s'y limiter, Facebook, Twitter, Pinterest, LinkedIn, Instagram, etc., doivent adhérer aux Politiques et procédures de Modere.
7. Tous les enregistrements audio, vidéo ou autre dans lesquels figurent le personnel et les représentants du siège social de Modere doivent être envoyés pour être approuvés avant de les publier sur des réseaux sociaux ou de les partager avec autrui. L'utilisation d'enregistrements audio, vidéo ou autre n'ayant pas été approuvés et dans lesquels figurent les représentants du siège social de Modere est strictement interdite.
8. Les photos personnelles avec des représentants du siège social de Modere et des membres du conseil des sciences peuvent être publiées et partagées, tant qu'elles sont acceptables d'un point de vue professionnel et ne nuisent pas à l'intégrité de la marque ou du conseil des sciences. L'utilisation de photos personnelles de représentants du siège social de Modere et des membres du conseil des sciences n'est pas autorisée sur des sites Internet indépendants, des documents de marketing, ou de distribution, conformément aux sections III, J. et VII, R. des Politiques et procédures de Modere.
9. Tout groupe ou toute page sur les réseaux sociaux doit être clairement marqué comme appartenant à un Social Marketer indépendant de Modere et inclure la clause de non-responsabilité suivante :

Il s'agit du site personnel d'un Social Marketer Modere. Modere n'a pas examiné et n'est pas responsable de toute déclaration, description, représentation ou allégation effectuée sur ce site.
10. Les allégations médicales/médicamenteuses, les allégations de revenus ou les commentaires, remarques, etc. désobligeants sont expressément interdits et ne seront pas approuvés ou autorisés. Tous les Social Marketers doivent se conformer aux revendications autorisées présentes dans les documents de la société.
11. Publier des documents relatifs au mode de vie, aux récompenses ou aux revenus est interdit. Cela inclut, sans s'y limiter, une histoire de réussite ou vidéo, insinuant une reconnaissance ou des revenus.

12. En cas d'annulation de votre statut de Social Marketer Modere, vous devrez supprimer toute référence à Modere de vos publications sur les réseaux sociaux dans les sept (7) jours.
13. Si Modere venait à découvrir des publications et/ou sites Internet non conformes, vous devrez supprimer ces matériaux immédiatement. Toute infraction peut entraîner des mesures disciplinaires, allant jusqu'à la résiliation d'un compte Social Marketer. Les appels déposés concernant les directives de Bonnes pratiques commerciales de Modere et leur application peuvent être envoyés uniquement après la suppression de la publication ou du site Internet en question.

DIRECTIVES PUBLICITAIRES GÉNÉRALES

Le succès de votre activité de marketing social se base sur la capacité à avoir les meilleures opportunités commerciales face à face, qui repose sur le fait de montrer les marques de produits et de la société au mieux et d'assurer une juste chance de succès sans concurrence déloyale. Les directives publicitaires générales qui suivent visent à protéger la capacité à réussir de tous. Pour des détails complets, veuillez consulter les Politiques et procédures de Modere, disponibles dans votre Back Office.

1. Les Social Marketers Modere n'ont pas le droit de vendre, promouvoir, cautionner ou de faire de la publicité pour les produits Modere ou les opportunités commerciales à la télévision, à la radio, sur les panneaux publicitaires, dans les journaux nationaux, les publications en ligne, via des envois massifs ou tout autre canal autrement jugé comme inacceptable par la société.
2. Les Social Marketers Modere n'ont pas le droit de distribuer des communiqués de presse concernant Modere et/ou ses produits et services aux médias. Toutes les questions par tout type de média doivent immédiatement être renvoyées à Modere. Cette politique vise à assurer que des informations exactes et cohérentes soient fournies au public et à conserver une image publique appropriée.
3. Il est strictement interdit de vendre des produits Modere sur tout canal en ligne autre que vos sites Internet reproduits ou sites Internet approuvés par la société. Cela inclut un site Internet personnel, celui d'un tiers, des revendeurs en ligne, ou des sites d'enchères en ligne, tels qu'eBay ou Amazon. Nous prenons les ventes interdites très au sérieux et nous appliquerons les mesures nécessaires pour supprimer de telles publications.
4. Les Social Marketers Modere ne peuvent pas vendre de produits Modere dans des établissements commerciaux ou de vente, y compris, mais sans s'y limiter, les grands magasins, les magasins d'aliments naturels, les épiceries, les kiosques, les centres commerciaux, les boutiques de souvenirs, les marchés fermiers, les marchés aux puces, les pharmacies et les magasins de vente au rabais.
5. Les Social Marketers peuvent promouvoir les produits Modere sur un stand temporaire dans un salon, tant qu'ils s'identifient clairement en tant que Social Marketer indépendant et respectent les Politiques et procédures de Modere, y compris, mais sans s'y limiter, obtenir l'approbation au moins un mois avant l'événement et utiliser uniquement les affichages et documents marketing approuvés par la société.
6. Un Social Marketer Modere peut présenter des produits Modere dans un établissement de services personnels, tels qu'un cabinet médical ou de chiropraticien, un spa médical ou un institut, uniquement si le bureau appartient et est opéré par le Social Marketer Modere, sur rendez-vous uniquement, et qu'aucun affichage, produit, dépliant ou encart publicitaire n'est visible depuis l'extérieur du bâtiment.
7. Les Social Marketers Modere n'ont pas le droit d'utiliser l'URL de leur site Internet répliqué comme représentation publique de l'emplacement du siège social, sur des sites Internet de recrutement, des plans en ligne, les pages jaunes ou blanches. Les Social Marketers n'ont pas le droit de répondre à des appels téléphoniques (par ex. « Merci d'avoir appelé Modere... ») ou d'avoir un message de messagerie vocale (par ex. « Vous avez appelé le bureau Modere ») qui ferait penser à l'appelant qu'il ou elle a appelé le siège social de Modere.