



RICHTLINIE FÜR EMEA VERTRIEBSPARTNER, DIE DIE NOURISH THE CHILDREN INITIATIVE PROMOTEN

Ein Vertriebspartner, der die Nourish the Children Initiative promotet, muss diese Richtlinien beachten. Wir möchten nochmals daran erinnern, dass Nourish the Children keine wohltätige, sondern eine gewinnorientierte Initiative von Nu Skin mit gemeinnützigem Zweck ist, die es Vertriebspartnern und ihren Kunden ermöglicht, Produkte von Nu Skin an hungernde Kinder zu spenden. Durch diese Initiative haben Nu Skins Vertriebspartner und Kunden bisher über 850 Mio. Mahlzeiten gespendet. Diese Initiative darf niemals als Hilfsorganisation beworben werden. Diese Richtlinien dienen dazu, dass diese Initiative nicht falsch interpretiert wird. Die strikte Einhaltung dieser Richtlinien vermindert das Risiko negativer Rechtsstreite oder Medienaufmerksamkeit für Nourish the Children und ermöglicht es der Initiative, weiterhin hungernde Kinder zu ernähren.

DER VERKAUF VON NU SKIN UND PHARMANEX PRODUKTEN MUSS DER VORRANGIGE ZWECK VON NU SKINS VERTRIEBSPARTNERN BLEIBEN

- Vertriebspartner sollten das Hauptaugenmerk auf die Geschäftsmöglichkeiten mit Pharmanex und Nu Skin richten, nicht auf die Nourish the Children Initiative und VitaMeal.
- Die Marketingmaßnahmen sollten auf Nu Skin und Pharmanex Produkte gesetzt werden, Nourish the Children und VitaMeal werden lediglich als nachrangige Option für Bestandskunden, die Nu Skin und Pharmanex Produkte kaufen, angeboten. Die Nourish the Children Initiative darf nur beiläufig neben dem Hauptgeschäft erwähnt werden, nämlich dem Verkauf von Beauty- und Wellnessprodukten von Nu Skin und Pharmanex.
- Nourish the Children darf niemals als Geschäftsmöglichkeit deklariert werden. Die Darstellung von Nourish the Children als eigenständiges Programm oder als Geschäftsmöglichkeit könnte die Fehlvorstellung erzeugen, dass Nourish the Children eine Wohltätigkeitsorganisation ist, die Spenden sammelt, und dass es sich bei den an Nu Skin geleisteten Zahlungen um Spenden handelt bzw. dass ein Vertriebspartner sich durch den Verkauf von VitaMeal ein Geschäft aufbauen kann. Es gilt als unangemessen zu behaupten bzw. zu implizieren, dass ein Vertriebspartner sich durch den Verkauf von VitaMeal ein Geschäft aufbauen kann.
- Die Umsätze von Nourish the Children Produkten, wie VitaMeal, variieren zwar je nach Markt, sie sollten aber stets ein kleines Nebengeschäft von Vertriebspartnern bleiben. Die Umsätze von VitaMeal dürfen lediglich einen sehr geringen Anteil des monatlichen Sales Volume (Verkaufsvolumens) ausmachen.

VERDEUTLICHEN SIE, DASS NOURISH THE CHILDREN KEINE WOHLTÄTIGE, SONDERN EINE GEWINNORIENTIERTE INITIATIVE MIT GEMEINNÜTZIGEM ZWECK IST

- Nourish the Children ist keine Geschäftseinheit bzw. Niederlassung, sondern einfach nur ein gewinnorientiertes Programm, das die gekauften Produkte an Wohltätigkeitsorganisationen für bedürftige Kinder spendet.
- Präsentieren Sie Nourish the Children niemals als Wohltätigkeitsorganisation. Nourish the Children ist eine gewinnorientierte Initiative. Vertriebspartner und Nu Skin erzielen durch den Verkauf von VitaMeal eine Provision und einen Gewinn. Es ist die Stärke der Gewinnstruktur, die der Initiative langfristige Realisierbarkeit verleiht. Sie bietet eine stabile monatliche Versorgung mit Mahlzeiten, die unsere Wohltätigkeitspartner dankbar annehmen.
- Vertriebspartner dürfen weder erklären noch andeuten, dass VitaMeal zum Selbstkostenpreis oder zum Sonderpreis verkauft wird. Der Preis für VitaMeal deckt, ähnlich wie bei anderen Nu Skin Produkten, auch Provisionen und Vertriebspartner sowie die Geschäftskosten und den operativen Gewinn für Nu Skin ab.
- Nourish the Children ist in den entsprechenden US-Staaten als „kommerzieller Co-Venture-Partner“ eingetragen. Dabei handelt es sich um einen gemeinsamen Einsatz von gewinnorientierten und gemeinnützigen Organisationen. Das Programm ist vergleichbar mit einem Lebensmittelgeschäft, das mit einer Tafel zusammenarbeitet, sodass Kunden ihre eingekauften Produkte problemlos spenden können.

ERKLÄREN SIE, DASS NOURISH THE CHILDREN MIT „FEED THE CHILDREN“ UND ANDEREN AUTORISIERTEN WOHLTÄTIGKEITSORGANISATIONEN ZUSAMMENARBEITET

- Feed the Children ist in den USA eine nach 501 (c)(3) registrierte Wohltätigkeitsorganisation und wickelt die VitaMeal-Spenden von Nourish the Children, Nu Skin und Nu Skin Vertriebspartnern ab. Feed the Children und andere sorgfältig ausgewählte Wohltätigkeitsorganisationen erhalten VitaMeal Spenden, die sie an Bedürftige verteilen.
- Die Verbindung von Nourish the Children zu Feed the Children und anderen Wohltätigkeitsorganisationen sollte in jeder Präsentation hervorgehoben werden, und zwar so, dass eindeutig hervorgeht, dass es sich beim Nourish the Children um keine Wohltätigkeitsorganisation handelt.

ES DÜRFEN KEINE GELDSPENDEN ODER ANDERE SPENDEN GESAMMELT ODER AKZEPTIERT WERDEN

- Vertriebspartner dürfen keine Geldspenden oder Beiträge für Nourish the Children oder Feed the Children sammeln. Vertriebspartner dürfen andere nur dazu ermuntern, VitaMeal zu erwerben, das dann durch Nourish the Children gespendet werden kann. Vertriebspartnern ist es untersagt, Geldspenden von Kunden anzunehmen, um davon VitaMeal zu kaufen. Kunden müssen VitaMeal direkt von Nu Skin kaufen.
- Vertriebspartner dürfen erklären, dass Nu Skin einen bestimmten Beitrag zu Feed the Children und andere Wohltätigkeitsorganisationen leistet, da wir das Spenden für diejenigen erleichtern, die sich für den Kauf und die Spende durch Nourish the Children entscheiden.
- Machen sie keine Aussagen, die darauf hinauslaufen, dass die Nourish the Children Initiative direkte Spenden an Wohltätigkeitsorganisationen ermöglicht und dass die Spenden direkt an Bedürftige gehen. Dies könnte den Anschein erwecken, dass die Person eine Geldspende tätigt, oder könnte Verbrauchern vortäuschen, dass ihre Geldspende zu 100 % direkt an bedürftige Kinder geht. Tatsächlich erhalten Vertriebspartner durch den Verkauf von VitaMeal Provisionen und Nu Skin einen Gewinn. Konzentrieren Sie sich auf die tatsächliche Vorteile des Programms, wie das von Experten entwickelte VitaMeal, die stabile Versorgung von Mahlzeiten an hungrige Kinder und die über 850 Mio. Mahlzeiten, die an Kindern weltweit gingen.

ALLE VERANSTALTUNGEN MÜSSEN MIT DIESEN RICHTLINIEN KONFORM SEIN

- Ein Vertriebspartner darf keine Veranstaltung organisieren, wenn es hauptsächlich um Nourish the Children geht. Bei den Veranstaltungen sollten Nu Skin bzw. Pharmanex im Mittelpunkt stehen – Nourish the Children darf lediglich ein Teil dieses Events sein.
- Bei sämtlichen Veranstaltungen müssen die oben genannten Richtlinien eingehalten werden, indem Nourish the Children als Teil des Nu Skin Geschäfts positioniert wird, Nu Skin bzw. Pharmanex Produkte neben Nourish the Children Produkten angepriesen werden und Nourish the Children als gewinnorientierte Initiative gekennzeichnet und Produkte zum Verkauf angeboten werden und es sich nicht um das Sammeln von Geldspenden handelt.
- Das Abhalten einer Nourish the Children Spendenaktion ist verboten. Vertriebspartner dürfen für Nourish the Children keine „Geldspenden sammeln“. Sie verkaufen VitaMeal in Beuteln, die anschließend gespendet werden können.
- Sie dürfen keine „stillen Auktionen“ oder ähnliche für Wohltätigkeitsveranstaltungen typische Aktionen abhalten.
- Sie dürfen keine Tombola oder andere Wettbewerbe durchführen und den Erlös für den Kauf von VitaMeal einsetzen.