

Етичний кодекс

Правила поведінки Партнерів компанії LR Health & Beauty

Даний звід правил регламентує поведінку Партнерів компанії LR та їхнє ставлення до кінцевого покупця, інших компаній у сфері прямих продажів, а також один до одного. Дані правила повинні бути основою для чесної взаємодії між Партнерами.

Етичний кодекс являє собою також виклад цінностей компанії LR. Він повинен служити опорою і захистом як для Партнерів, так і для Клієнтів, які сприяють підтримці конкурентоспроможності бізнес-моделі LR, зміцненню багаторічної традиції та доброї слави компанії LR.

1. Ставлення до Кінцевих покупців

Партнер LR повинен пропонувати Клієнту найкращий сервіс.

У зв'язку з цим особливе значення має наступне:

1.1 Партнери LR повинні використовувати тільки однозначні та прозорі методи продажів.

1.2 Необхідно надавати Клієнту тільки точну і повну інформацію про продукцію LR, а також інформацію щодо цін, способів оплати та повернення товару. У будь-якому випадку повинні надаватися тільки ті відомості, які повністю відповідають офіційній інформації Компанії.

1.3 Партнери LR повинні завжди знати міру щодо особистого простору і часу Клієнта і проводити презентацію продукції та бізнесу, якщо Клієнт дав на це свою згоду. Захист особистої інформації Клієнта має високий пріоритет.

1.4 Партнери LR повинні бути чесними у своїй роботі. Вони не повинні використовувати недосвідченість, хворобу, вік або недостатнє знання мови Клієнта для досягнення своїх цілей.

1.5 Прийняте замовлення Клієнта повинно бути виконане в найкоротший час. Доставка продукції здійснюється протягом максимум 7 днів, інший термін не визначено. Про виникнення проблем з виконанням замовлення потрібно негайно повідомити Клієнту.

2. Поведінка при пошуку нових Партнерів

Чесність і відкритість є основними принципами успішного спонсорування.

2.1 При спонсоруванні потрібно достовірно розповідати про можливості заробітку і кар'єрного зростання, в тому числі і про витрати, що виникають у зв'язку з цим.

2.2 Приклади доходів Партнерів повинні відповідати дійсності. Не можна гарантувати якийсь певний розмір доходу.

2.3 Інформація про продукцію, що надається Клієнту, повинна повністю відповідати офіційним даним та відомостям Компанії.

2.4 Забороняється давати негативну оцінку іншим компаніям прямих продажів і зневажливо говорити про їхню продукцію.

3. Взаємовідносини між Партнерами LR

Між окремими структурами може існувати тільки здорова і чесна конкуренція, заснована на взаємній повазі.

3.1 Переманювання Партнерів з інших структур суворо забороняється. У зв'язку з цим потрібно особливо виділити наступні неприпустимі дії:

3.2.1 Підбурювання Партнерів до несанкціонованого переходу до іншої структури за допомогою обіцянок кращого керівництва і більших можливостей кар'єрного зростання і т.д.

3.2.2 Схиляння Партнерів до розірвання договору, використовуючи підставних осіб.

3.2.3 Негативні і дискредитуючі оцінки та висловлювання про інших Партнерів і структури LR.

3.2.4 Розповсюдження недостовірних відомостей через суспільно доступні засоби соціальної комунікації (преса, соціальні мережі тощо)

4. Поведінка Партнерів LR щодо інших компаній прямих продажів

Необхідно з повагою ставитися до будь-якої іншої компанії прямих продажів.

4.1 Умисне переманювання Партнерів інших компаній прямих продажів є неетичною поведінкою і засуджується компанією LR.

У зв'язку з цим потрібно особливо виділити наступні неприпустимі дії:

4.1.1 Переманювання цілих структур за допомогою систематичного звернення до Партнерів цих структур.

4.1.2 Негативні і дискредитуючі оцінки та висловлювання про інші компанії (можливості заробітку, продукція тощо), а також будь-які негативні порівняння.

4.1.3 Схиляння Партнерів до розірвання договору.

4.1.4 Надання винагороди в разі переходу в іншу компанію або обіцянки подібного роду винагород.

4.2 Використання завідомо неправдивих відомостей з метою переконання Партнерів інших компаній прямих продажів у необхідності зміни компанії.

5. Поведінка Партнерів LR та їх ставлення до своєї Компанії

5.1 Партнер LR повинен використовувати чесні і коректні методи у своїй роботі.

5.1.1 Різного роду маніпуляції з Маркетинговим планом суперечать етиці і у великій мірі завдають шкоди бізнесу Компанії. У зв'язку з цим потрібно особливо виділити такі неприпустимі дії, як систематичне скуповування продукції та її необґрунтоване повернення, маніпуляція з партнерськими договорами і т.п.

5.2 Партнер LR повинен бути вірним принципам Компанії і завжди бути її чесним і гідним представником. Він повинен захищати ім'я Компанії від зовнішніх негативних впливів, наскільки його можливості дозволяють це робити.

5.3 Основи поведінки Партнерів LR є фундаментальними умовами ведення бізнесу Компанії LR Health & Beauty.

6. Поведінка Партнерів у суспільстві

Партнери LR повинні поводитись як серйозні ділові люди.

6.1 Партнери LR не є ані безпосередніми співробітниками Компанії, ані її уповноваженими представниками, і не повинні справляти враження, що не відповідає дійсності.

6.2 Компанія залишає за собою право на спілкування з пресою, телебаченням і радіо. Будь-яке таке спілкування Партнерів зі ЗМІ вимагає обов'язкового узгодження з Компанією. Запити з боку ЗМІ необхідно відразу ж направляти у відділ по роботі зі ЗМІ Компанії LR. Всі висловлювання (включаючи ті, що зроблені у Facebook, Twitter тощо) про Компанію LR, інших Партнерів та інші компанії, повинні бути чесними і коректними. У разі необхідності слід узгоджувати з Компанією LR намір висловити ту чи іншу точку зору.

Всі Партнери Компанії LR зобов'язані дотримуватися даного Етичного кодексу