

Pre-Marketing-Aktivitäten für LifeWave Korea

DOs und DON'Ts in Korea



DO'S

- Bewerben Sie das Unternehmen, die Produkte und die Geschäftsmöglichkeiten ausschließlich mit ethischen Methoden in allen offenen Märkten von LifeWave, einschließlich Korea. Dies beinhaltet die Organisation von Live- und Online-Meetings, Seminaren, Webinaren und Schulungsveranstaltungen unter ausschließlicher Verwendung von Materialien, die vom Unternehmen produziert wurden.
- Bieten Sie potenziellen Interessenten kostenlose Produktmuster an, die ausschließlich für den persönlichen Gebrauch bestimmt sind.
- Machen Sie sich mit den LifeWave-Richtlinien und -Verfahren vertraut und verhalten Sie sich regelkonform.
- Erstellen Sie Ihre Interessentenliste mit Rücksicht auf Interessenten, die bereits mit anderen LifeWave Brand Partnern in Kontakt sind.



DON'TS

- Melden Sie KEINE Koreaner/Ausländer mit Wohnsitz in Korea vor dem OFFIZIELLEN LAUNCH in Korea an.
- Verkaufen Sie keine LifeWave-Produkte an Koreaner/Ausländer mit Wohnsitz in Korea, bevor Sie nicht offiziell vom Unternehmen autorisiert wurden.
- Koreaner/Ausländer mit Wohnsitz in Korea, die sich in anderen offenen LifeWave-Märkten angemeldet haben, dürfen ihre Konten aufgrund der strengen koreanischen Direktvertriebsvorschriften auch nach dem offiziellen Start nicht nach Korea übertragen.
- Gegen die in den LifeWave-Richtlinien und -Verfahren (Abschnitt 5.5 Globales Sponsoring, Abschnitt 8.8 Uneröffnete Märkte) aufgeführten Beschränkungen vor der Markteinführung verstoßen.
- Den Code of Ethics ignorieren oder das erforderliche ethische und professionelle Verhalten, das von einem LifeWave Brand Partner erwartet wird, missachten.