



# Activités de précommercialisation LifeWave Corée

## À FAIRE et À NE PAS FAIRE en Corée



### À FAIRE

- Promouvoir l'entreprise, les produits et les opportunités commerciales exclusivement par le biais de méthodes éthiques sur tous les marchés ouverts de LifeWave, y compris la Corée. Cela implique l'organisation de réunions en direct et en ligne, de séminaires, de webinaires et d'événements de formation en utilisant uniquement du matériel produit par l'entreprise.
- Offrir des échantillons gratuits de produits à des prospects potentiels pour un usage personnel **UNIQUEMENT**.
- Rééduquer votre connaissance des politiques et procédures de LifeWave et vous comporter de manière conforme.
- Dressez votre liste de prospects en respectant les prospects qui sont déjà en contact avec d'autres LifeWave Brand Partners.



### À NE PAS FAIRE

- NE PAS inscrire les Coréens/étrangers résidant en Corée avant le **LANCEMENT OFFICIEL** de la Corée.
- NE PAS vendre de produits LifeWave aux Coréens/étrangers résidant en Corée avant d'avoir reçu l'autorisation officielle de la société.
- Les Coréens/étrangers résidant en Corée qui se sont inscrits dans d'autres marchés ouverts LifeWave ne seront pas autorisés à transférer leurs comptes en Corée, même après le lancement officiel, en raison des réglementations coréennes strictes en matière de vente directe.
- Violer les restrictions de pré-marché énoncées dans les politiques et procédures de LifeWave (section 5.5 Sponsoring mondial, section 8.8 Marchés non ouverts)
- Ignorer le code de déontologie ou le comportement éthique et professionnel attendu d'un LifeWave Brand Partner.