



Giter
PERFUMES & COSMETICS

CODICE ETICO DEL DISTRIBUTORE GITER WORLD

Codice consolidato di standard etici per la condotta di un distributore con clienti, distributori della sua rete, colleghi, filiali parallele e altri standard per fare affari nella società Giter World.

L'azienda vede la cooperazione, prima di tutto, come un'opportunità di autorealizzazione personale basata sui principi morali ed etici di una società civile. Pertanto, prima di firmare un accordo di cooperazione distributiva, è necessario familiarizzare con il Codice Etico, che deve essere seguito da ciascun distributore della Società.

1. Il distributore Giter World deve essere onesto con il cliente e fornirgli solo le informazioni della cui accuratezza è sicuro e che ha ricevuto da fonti ufficiali. Deve informare sulle sue conclusioni con l'avvertenza che questa è la sua opinione personale e non ha nulla a che fare con la politica aziendale.
2. Il rapporto di collaborazione del Distributore con Giter World non è un rapporto di lavoro. Quando presenta ad altri le opportunità dell'Azienda e del Marchio, il Distributore deve chiarire che Giter World non offre lavoro, ma piuttosto un'opportunità per avviare la propria attività indipendente con l'Azienda.
3. In nessuna circostanza ai distributori Giter World è consentito riconfezionare i prodotti in modo da violare l'imballaggio originale dei prodotti del marchio Giter o modificare le etichette su di essi. I distributori Giter World sono tenuti a distribuire i prodotti dell'azienda solo nella confezione originale.
4. I prodotti fabbricati dal marchio Giter non possono causare danni alla salute se durante l'utilizzo vengono seguite tutte le istruzioni per l'uso. Giter World garantisce l'alta qualità dei suoi prodotti ed è pronta a risarcire danni ragionevoli derivanti dall'uso di prodotti di bassa qualità. L'azienda non è responsabile per danni causati da un uso improprio del prodotto.



Giter
PERFUMES & COSMETICS

5. I clienti devono essere considerati non solo come una fonte di denaro, ma anche come persone che necessitano dell'aiuto e del supporto di un professionista.
6. necessario valorizzare la fiducia del cliente.
7. Tutti i distributori e i leader di Giter World, indipendentemente dall'appartenenza a un particolare ramo di distribuzione, sono obbligati a osservare l'etica delle partnership, ad aiutarsi a vicenda quando possibile e a lavorare insieme in nome e beneficio dell'azienda.
8. Il leader della struttura (sponsor dell'informazione) è responsabile dell'affidabilità e della qualità del flusso di informazioni nel suo gruppo (formazione, sviluppo e motivazione dei partner della sua rete).
9. Il Distributore della Giter World rispetta le opinioni, le convinzioni e le scelte degli altri.
10. Il distributore non ha il diritto di modificare la linea di sponsorizzazione o di firmare nuovamente i distributori dalle filiali parallele.
- 11. Il distributore Giter World non ha il diritto di offrire o pubblicizzare i prodotti di altre società nella rete e marchi di profumi e cosmetici in qualsiasi spazio pubblico online o offline.**
- 12. Il distributore Giter World non ha il diritto di reclutare o sponsorizzare in altre società di rete in qualsiasi spazio pubblico online o offline.**
- 13. Il distributore non ha il diritto di dumping, cioè di vendere i prodotti Giter al di sotto del prezzo fissato dalla Società.**
- 14. Un distributore Giter World con il grado di Direttore e superiore non ha il diritto di costruire una carriera di leadership in altre società di rete.**
- 15. Per la violazione delle clausole 11, 12, 13, 14, la Società si riserva il diritto di prevedere penalità per il pagamento dei bonus, la riduzione di grado e la risoluzione del contratto di distribuzione.**
16. I loghi, i nomi commerciali e i marchi della Società non devono essere utilizzati dai distributori né nei materiali stampati né nelle risorse Internet senza il previo consenso scritto della Società. Se tale consenso viene ottenuto, il marchio, il logo o il nome commerciale devono essere utilizzati rigorosamente all'interno dell'identità del marchio Giter.



Giter
PERFUMES & COSMETICS

17. Nelle sue attività di negoziazione e reclutamento, il distributore deve osservare l'etichetta, la buona volontà e la correttezza nei confronti delle altre società commerciali MLM.
18. Il distributore dell'Azienda deve seguire la Regola d'Oro del MLM: "Costruisci il tuo business in modo tale che anche coloro che ti circondano possano crescere nella loro carriera, migliorare e realizzare un profitto.
19. Il Distributore deve sviluppare l'attività offerta dalla Società e non coinvolgere altri distributori in aree di attività simili.
20. In ogni occasione, mostra rispetto per gli altri, non disprezzare le persone. Sii gentile ed educato nella comunicazione.
21. I Distributori Giter World devono contattare gli altri Distributori Giter World solo in modo ragionevole e ad orari ragionevoli per evitare di essere invadenti.
22. Adempiere a tutti gli obblighi nei confronti dei clienti e dei partner commerciali.
23. Il distributore Giter World deve essere guidato dai principi del MLM, del rispetto reciproco e del buon senso. Fai la tua attività in modo onesto e trasparente.