

KOMUNIKAČNÍ A ETICKÝ MANUÁL

Doporučeno pro Obchodní Zástupce (OZ)

ABC AKUGATE BUSINESS CLUB, obchodní skupina

Vydal: Marek Moroň

Část A: Komunikace Doplnků Stravy a Právní Rámec

I. Právní Rámec – Základní Pravidlo

Všechna pravidla komunikace se řídí **Nařízením (ES) č. 1924/2006** o výživových a zdravotních tvrzeních. Doplnky stravy (DS) **NEJSOU** léčivé přípravky. Jakékoli nepovolené tvrzení (ústní nebo písemné) je závažné porušení předpisů.

II. Použití Webového Rozcestníku

Web www.akugate.cz je primárně **NAVIGAČNÍ NÁSTROJ**. Kategorizace (ikony, např. PREVENCE, IMUNITNÍ SYSTÉM, SRDCE/CÉVY) slouží pouze k **filtrování produktů dle cílové oblasti složení**.

III. Přísná Pravidla Komunikace (Co Říkat / Neříkat)

CO ŘÍKAT (Bezpečné a Povoleno):

- **O Produktech:** Mluvte o složkách, které **přispívají k udržení normální** [konkrétní funkce]. Používejte slova jako **podpora, přispívá k normální funkci, udržuje, pomáhá k normálnímu stavu**.
- **Zdroje:** Vždy odkazujte na **oficiální e-shop** firmy a katalog pro veškeré zákonné informace o složení a účincích.
- **Zdravotní Info:** Klienta vždy upozorněte: "V případě zdravotních potíží konzultujte užívání s lékařem."

CO NIKDY NEŘÍKAT (Zakázané Tvrzení):

- **Léčba a Prevence:** Nesmí se používat slova jako **léčí, vyléčí, zabraňuje nemoci, odstraňuje bolest** nebo **nahrazuje léky**.
- **Sliby:** Vyhněte se slibům: "Opraví vám chrupavku," "Zbaví vás stresu."
- **Srovnání s Léky:** "Tento doplněk je účinnější než lék od lékaře."

Část B: Etika, Profesionalita a Systém Odměn

IV. Základy Profesionálního Vystupování

1. **Transparentnost:** Vždy na začátku komunikace jasně uveďte, že vystupujete jako **nezávislý obchodní zástupce (DS)**.
2. **Slušnost a Respekt:** Vždy jednat s klienty s nejvyšším respektem. Vyvarujte se nátlaku, manipulativních technik a diskriminace.
3. **Znalost Produktů:** Je potřeba znát složení produktů, které nabízíte, a rozumět, jak fungují (v rámci povolených tvrzení).
4. **Zákaz Vyhrožování Zdravím:** Nikdy nepoužívejte strach ("Pokud si to nekoupíte, onemocníte") jako prodejní nástroj.

V. Korektní Prezentace Systému Odměn (MLM/Síťový Marketing)

Prezentace obchodního modelu a odměn musí být **pravdivá, transparentní a realistická**.

1. **Žádné Garance Výdělku:** Nikdy **nesmíte garantovat** konkrétní výši výdělku ani slibovat rychlé zbohatnutí. Používejte obezřetné fráze: "Potenciál výdělku závisí na vašem osobním úsilí a aktivitě." "Tyto odměny jsou **možné**, pokud dosáhnete [konkrétní úroveň/obrat]."
2. **Realistické Příklady:** Pokud ukazujete příklady úspěchu, měly by být **reálné a doložitelné**. Je vhodné uvést, že takový úspěch **vyžaduje čas a práci**.
3. **Fokus na Produkt, Ne na Nábor:** Hlavní pozornost by měla být vždy na **kvalitě a přínosu produktu**, ne na primárním náboru nových lidí.
4. **Náklady:** Představte veškeré **nutné počáteční náklady** a poplatky na začátku. Nesmíte je zatajovat.

VI. Závěr a Upozornění

Nerespektování tohoto manuálu může způsobit nepřesnosti v komunikaci, které mohou mít dopad na profesní pověst jednotlivce i celé distribuční sítě a mohou být v rozporu s platnými pravidly pro prezentaci doplňků stravy.