

Prezado membro dōTERRA,

A dōTERRA é a líder mundial do mercado de óleos essenciais puros e de bem-estar.

Fundada nos Estados Unidos há 15 anos e com cinco anos de atuação no Brasil, a dōTERRA se especializa no fornecimento, teste, manufatura e distribuição de óleos essenciais CPTG® (Certificado de Pureza Testada e Garantida) e produtos que contêm óleos essenciais para milhões de clientes dōTERRA. A empresa atua em mais de 100 países ao redor do mundo e, por meio de seus pilares CPTG, Fornecimento por Co-Impacto e Healing Hands, desenvolve suas atividades com forte responsabilidade socioambiental e governança.

A dōTERRA se orgulha de seus produtos, de seu modelo de negócios e da posição que adota em todas as regiões do mundo, em conformidade com a legislação vigente nos locais onde atua. Estamos sempre atentos e em linha com as exigências legais. No seu modelo de negócio, a dōTERRA comercializa seus produtos por meio de comércio eletrônico e utiliza um sistema de marketing direto, em que engaja consultores independentes que ajudam clientes a entenderem os produtos e comprarem diretamente da empresa, pelo e-commerce oficial da dōTERRA.

Ratificamos - esses consultores não são revendedores, eles apresentam os produtos aos clientes e os ajudam a fazer compras online. A dōTERRA se responsabiliza pela venda e entrega dos produtos para os clientes.

Sabemos que, de tempos em tempos surgem perguntas ou dúvidas que precisam ser esclarecidas:

SOBRE NOSSOS PRODUTOS

Os benefícios dos óleos essenciais são estudados e compreendidos há séculos. É importante ressaltar que a dōTERRA Brasil cumpre a legislação brasileira no que tange o desenvolvimento, comercialização e recomendação de uso de seus produtos, que são exclusivamente cosméticos e flavorizantes (aromas naturais), cujo modo de uso pode ser aromático, tópico ou por ingestão (aromas naturais) de acordo com os rótulos. Nos esforçamos para garantir que as comunicações sobre os benefícios dos óleos dōTERRA estejam em conformidade com as regulamentações.

Desta forma, a empresa não faz alegações ou indicações aos seus clientes sobre propriedades medicinais ou terapêuticas de nossos óleos essenciais, e se orgulha do fato de que segue cuidadosamente os requisitos da ANVISA, COVISA e outras agências reguladoras nacionais. Nossos rótulos estão em conformidade com a lei, informando modo de uso, de acordo com a legislação local.

Os Consultores de Bem-Estar da dōTERRA são instruídos e educados a seguirem cuidadosamente as diretrizes fornecidas pela empresa, que possui uma série de programas educacionais com esse intuito. As pessoas que realizam alegações não condizentes com as políticas da dōTERRA estão sujeitas a penalidades tanto da empresa quanto as previstas por lei.

MODO DE USO DOS NOSSOS ÓLEOS ESSENCIAIS

Os óleos essenciais da dōTERRA são cuidadosamente refinados e extremamente puros e potentes; quando usados de acordo com as instruções do rótulo, seja como cosméticos ou aromas naturais, os óleos são seguros, eficazes e saudáveis. Desta forma, eles ajudam as pessoas a obterem bem-estar e uma vida saudável.

Nós garantimos a pureza de nossos óleos, que são livres de contaminantes, como agrotóxicos. O maior diferencial que os produtos dōTERRA possuem é sua pureza garantida pelo selo CPTG® (Certificado de Pureza Testada e Garantida), um certificado próprio da marca para controle de qualidade de lote a lote e transparência junto ao consumidor. A dōTERRA tem um sistema "Source to You", no qual um cliente pode encontrar um relatório da qualidade do óleo adquirido. Para mais informações, acesse sourcetoyou.com.

Lembramos que os modos de uso estão indicados nos rótulos. Os óleos podem ser usados com segurança por todas as pessoas, a menos que haja algum alerta, restrição ou aviso no rótulo. Recomendamos atenção especial no caso de grupos específicos, como crianças, gestantes ou pessoas com determinadas condições de saúde.

NOSSO MODELO DE NEGÓCIOS

A dōTERRA comercializa seus produtos por meio de comércio eletrônico e utiliza um sistema de marketing direto em que engaja consultores independentes, que ajudam clientes a entenderem os produtos e comprarem diretamente da empresa pelo e-commerce oficial. Esses consultores não são revendedores; eles apresentam os produtos aos clientes e os ajudam a fazer compras online. A dōTERRA se responsabiliza pela venda e entrega dos produtos para os clientes.

A dōTERRA tem o entendimento de que os produtos são melhor compartilhados de pessoa para pessoa, e não na prateleira de uma loja ou por um anúncio. Por isso, desenvolveu um modelo único de marketing direto, que se vale do relacionamento de Consultores de Bem-Estar com seus clientes para apresentação de seus produtos.

O Consultor de Bem-Estar é um promotor independente da marca, que apresenta as soluções naturais e ajuda os clientes a comprarem diretamente do e-commerce da dōTERRA. Assim, ele não precisa se preocupar com estoque, venda, cobranças ou questões logísticas, focando suas atividades na apresentação e educação de nossos produtos aos clientes.

TIPOS DE CLIENTES DA dōTERRA

A dōTERRA segmenta seus clientes em três grupos distintos: Clientes de Varejo, Clientes Preferenciais e Consultores de Bem-Estar. O relacionamento e as ofertas para cada grupo são diferentes. Cada segmento recebe benefícios e oportunidades distintas para otimizar a sua experiência dōTERRA.

- 1. Clientes de Varejo:** são clientes comuns, que podem comprar produtos a preços de varejo. Não pagam taxa de inscrição e não recebem benefícios, além dos produtos.
- 2. Clientes Preferenciais:** são membros dōTERRA, que pagam uma taxa anual e recebem um desconto de 25% sobre os preços de varejo dos produtos e participam do Clube de Vantagens, que contém promoções como um programa de "cashback", frete reduzido e outros benefícios.
- 3. Consultores de Bem-Estar:** são membros dōTERRA, que pagam uma taxa anual e atuam como consultores independentes. Eles ajudam clientes a conhecer os produtos dōTERRA e comprar diretamente da empresa pelo e-commerce oficial da dōTERRA. Esses consultores não são revendedores; eles apresentam os produtos aos clientes e os ajudam a fazer compras online. Consultores recebem um desconto de 25% nos preços de varejo dos produtos e podem desfrutar dos benefícios do programa de fidelidade (LRP), por meio do qual podem ganhar pontos, descontos e outros benefícios. Os Consultores também participam de um poderoso programa de bonificação, que os recompensa por seus esforços para desenvolver o negócio dōTERRA, promovendo a compra dos produtos diretamente da empresa. Consultores cumprem um papel importante no estabelecimento de um forte relacionamento entre clientes e a dōTERRA.

POSICIONAMENTO SOBRE A REVENDA DOS PRODUTOS dōTERRA

O contrato da dōTERRA com os Consultores de Bem-Estar, desde o início da empresa no Brasil, enfatiza que o Consultor não deve revender os produtos dōTERRA, mas sim ajudar clientes a comprar diretamente da empresa. Esse padrão está descrito claramente em vários trechos nos documentos oficiais, inclusive no parágrafo 1.4 do Cadastro de Membro – Termos e Condições e nos parágrafos 3B e 6F do Termo de Condições e Políticas do Consultor de Bem-Estar.

Qualquer pessoa tem o direito de vender um bem particular, em caráter privado, sem habitualidade e sem escala comercial. Porém, se um consultor comercializar os produtos da dōTERRA em larga escala, e com apelo comercial, a dōTERRA tomará todas as medidas cabíveis para o encerramento dessa prática. Exemplos de vendas proibidas incluem, mas não são limitadas a vendas online ou usando mídias sociais, vendas ou propagandas na televisão, rádio, em jornais ou revistas, e vendas ou propagandas em estabelecimentos comerciais de varejo.