

### PERGUNTAS & RESPOSTAS

#### 1. A dōTERRA é uma pirâmide?

Absolutamente não. Esquemas de pirâmides são formas de arrecadação de dinheiro ilegais, nas quais há a arrecadação de recursos financeiros sem a existência de um produto concreto comercializado.

#### 2. Quais as evidências que a dōTERRA não é uma pirâmide?

Tudo manifesta que dōTERRA NÃO é uma pirâmide - óleos essenciais são a origem, a razão e a peça central da criação da dōTERRA. Eles são o produto base, comercializado e constantemente desenvolvido pela dōTERRA. Adicionalmente, a dōTERRA é uma multinacional presente em mais de 100 países, fundada em 2008 e que recentemente acabou de investir milhões de reais na construção de sua fábrica e na geração de empregos formais diretos e indiretos no Brasil. Por fim, a dōTERRA tem como um dos pilares principais de sua existência o conceito de Fornecimento por Co-Impacto, investindo e ajudando as comunidades que fornecem os óleos essenciais, e prezando por sua longevidade e bem-estar. Em resumo: presença global, investimento local, geração de empregos formais, suporte a comunidade local, produto concreto e forte. Todas essas são características de uma empresa sólida e legítima, o que não condiz com o modelo fraudulento de pirâmides financeiras.

#### 3. Como é possível ganhos tão expressivos para os Consultores de Bem-Estar?

A dōTERRA tem orgulho de seu modelo inteligente de compensação de seus Consultores de Bem-Estar, uma vez que, ao invés de direcionar recursos para o custeio de uma estrutura de varejo clássica (gastos em logística, comissões para atacadistas, pontos de vendas, estoquistas, reposições, marketing e propaganda, aluguéis comerciais, etc.), a dōTERRA remunera seus Consultores com uma parcela dos recursos gerados pela venda de nossos produtos, realizada diretamente do site da empresa para o consumidor final.

Além disso, a dōTERRA também direciona uma parcela da receita global de seus produtos para Consultores de Bem-Estar, de acordo com sua classificação.

#### 4. Por que existem dois preços no site da dōTERRA?

Um é o preço comum (conhecido como preço de varejo), pago por um cliente de varejo. O outro é o preço preferencial, com desconto, que é oferecido para membros cadastrados (Clientes Preferenciais ou Consultores de Bem-Estar), sendo que todos compram diretamente do site oficial da dōTERRA. A dōTERRA não permite nem estimula a revenda de seus produtos pelos seus Consultores de Bem-Estar.

#### 5. A dōTERRA Brasil é uma empresa de vendas diretas?

Não. Somos uma empresa de marketing direto. Os Consultores de Bem-Estar são assim chamados, e não de revendedores, justamente porque seu papel é orientar seus clientes sobre os produtos e como comprar diretamente do site da dōTERRA.

#### 6. Um consultor pode revender seus produtos da dōTERRA?

Não. 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 deve tomar medidas cabíveis para o encerramento dessa prática que é contra as diretrizes e políticas da empresa.

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.

### **7. Por que a conformidade da dōTERRA aborda membros e eventualmente os descadastra?**

A dōTERRA deve diligentemente proteger sua marca, a empresa, sua reputação, a legitimidade de seus produtos, a oportunidade de todos os seus consultores e a experiência de seus membros e clientes. Por isso, a dōTERRA precisa ser diligente em acompanhar as leis, padrões e regras pertencentes a todo aspecto de seu negócio. Desta forma, a fim de realizar um modelo comercial saudável, a dōTERRA atua diligentemente para que a empresa e seus membros sigam as políticas, procedimentos e as leis aplicáveis.

### **8. Um consultor não pode falar sobre as características medicinais dos óleos essenciais?**

A potência e os benefícios dos óleos essenciais são conhecidos e estudados há séculos. Essas características foram centrais para a fundação e estruturação da dōTERRA nos EUA e tais aplicações em nossos produtos são amplamente divulgadas, homologadas e relacionadas em várias partes do mundo desde então.

No entanto, a dōTERRA observa e respeita toda as normas e legislações locais nos países em que atua. Por isso, comercializando os mesmos produtos no Brasil, a dōTERRA elabora suas alegações comerciais respeitando as diretrizes apontadas pelas agências reguladoras nacionais, de acordo com cada registro de produto efetuado.

### **9. Quais são as regras da dōTERRA para divulgação na web e redes sociais?**

Em breve, vocês receberão o Manual de Comportamento Digital, para ajudá-los a navegar com sucesso no mundo digital e desenvolver o seu negócio dōTERRA. Este manual inclui dicas e orientações sobre como se comportar de maneira ética, profissional e de acordo com as diretrizes da dōTERRA nas redes sociais e outras plataformas digitais, além de abordar as melhores práticas de cada uma delas.

Alguns dos tópicos abordados no manual incluem, por exemplo:

- As redes sociais do momento.
- Como criar uma presença online positiva e profissional.
- Como falar sobre a dōTERRA e seus produtos corretamente.
- Boas práticas e comportamentos a serem evitados.
- Como seguir os regimentos da dōTERRA e as leis aplicáveis.

Esperamos que este manual seja útil para vocês e que ajude a promover o sucesso contínuo de nossos Consultores de Bem-Estar independentes.