

Suomen Asiakkuusmarkkinointiliitto ry:n (ASML) Suoramyyntin yritysohjeisto

1. Yleistä

1.1 Soveltamisala

Tämän yritysohjeiston on vahvistanut Suomen Asiakkuusmarkkinointiliitto ry (jäljempänä ASML). Tässä yritysohjeistossa on otettu huomioon sekä Maailman Suoramyyntiliiton WFDSAn (World Federation of Direct Selling Associations) että suoramyntialan kansallisten liittojen Euroopan yhteistyöjärjestön FEDSAN (Federation of European Direct Selling Associations) säännöt. Tämä yritysohjeisto koskee ASML:n jäsenyritysten ja suoramyyjien välisiä suhteita, suoramyyjien keskinäisiä suhteita ja suoramyntiyritysten välisiä suhteita. Tämän yritysohjeiston tarkoituksena on suoramyyjien etujen valvonta, rehellisen kilpailun edistäminen vapaan yrittäjyyden hengessä ja suoramyyntin julkisen mielikuvan edelleen kehittäminen kertomaan toimialasta ja yrityksistä, jotka myyvät laadukkaita tuotteita kohtuullisin hinnoin ja ehdoin käyttäjälle. Jokainen ASML:n suoramyyntiä harjoittava jäsenyritys on jäseneksi liittyessään sitoutunut noudattamaan tätä yritysohjeistoa. Jäsenyritysten tulee vaatia suoramyyjiään noudattamaan tätä yritysohjeistoa edellytyksenä jakelujärjestelmään kuulumiselle. Yritysohjeiston noudattaminen on edellytyksenä Suomen Asiakkuusmarkkinointiliiton jäsenyyden jatkumiselle.

1.2 Määritelmät

Suoramyyntillä tarkoitetaan tuotteiden eli kulutustavaroiden ja palveluiden myyntiä suoraan kuluttajille kodeissa, työpaikoilla tai muualla kuin kiinteissä liikeiloissa siten, että tuote-esittelystä ja mynnistä huolehtii suoramyyjä.

Yrityksellä tarkoitetaan ASML:n jäsenyritystä, joka käyttää liiketoiminnassaan suoramyyntiä tuotteidensa markkinointiin.

Jakelujärjestelmä tarkoittaa mitä tahansa tuotteiden markkinoimiseksi järjestettyä tapaa tai järjestelmää.

Suoramyyjällä tarkoitetaan yrityksen jakelujärjestelmään kuuluvaa henkilöä, joka myy yrityksen tuotteita tai edistää tai avustaa niiden myynnissä muualla kuin kiinteissä liikeiloissa, yleensä kuluttajien kotona tai näiden työpaikoilla.

Suoramyyjä voi olla itsenäinen kauppaedustaja, itsenäinen sopimuskumppani, itsenäinen jälleenmyyjä tai jakelija, suorassa työsuhteessa oleva tai itsenäinen elinkeinonharjoittaja, franchise-yrittäjä tai vastaava.

Ansiolla tarkoitetaan suoramyyjän toiminnallaan saamaa tuloa, joka voi toteutua provisiona, kiinteänä palkkiona, palkkana, bonuksina tai muussa muodossa.

Tuotteella tarkoitetaan tavaroita ja palveluja.

Tukitoiminnolla tarkoitetaan maksullista tai maksutonta tuotetta tai palvelua, joka on tarkoitettu helpottamaan ja kehittämään suoramyyjän liiketoimintaa ja jota ei ole tarkoitettu tarjottavaksi kuluttajille.

Maksulla tarkoitetaan mitä tahansa maksusuoritusta tai maksua tukitoiminnosta, joka vaaditaan suoramyyjältä yrityksen jakelujärjestelmään liittymisestä tai siinä pysymisestä.

Yritykset käyttävät kahta eri tapaa myyntitoiminnassaan: joko henkilökohtaista myyntiä tai tuote-esittelytilaisuuksia.

Rekrytointia on kaikki sellainen toiminta, jonka tarkoituksena on saada henkilö ryhtymään suoramyyjäksi.

Verkostomarkkinointi on suoramyynnin muoto. Termi verkostomarkkinointi viittaa suoramyymjäorganisaation rakenteeseen. Myynti tapahtuu suoramyynnin keinoin. Verkostomarkkinoinnilla tarkoitetaan toimintamuotoa, jossa tuottaja- tai markkinointiyritys tekee sopimuksia suoramyymjien kanssa. Suoramyymjillä on oikeus hankkia yritykselle uusia suoramyymjiä tai ehdottaa niitä yrityksen hyväksyttäväksi. Verkostomarkkinoinnissa myyntityön tekevät yksityishenkilönä tai suoramyymjäyrityksen lukuun toimivat itsenäiset suoramyymjät, jotka voivat ostaa tuotteet edelleen myytäväksi ja/tai omaan käyttöön, myydä edelleen tuotteita kuluttajille tai toisille itsenäisille suoramyymjille ja sponsoroida eli rekrytoida, kouluttaa, motivoida ja avustaa uusia itsenäisiä suoramyymjiä.

Suoramyymjän sponsoroidat uudet suoramyymjät, näiden edelleen sponsoroidat suoramyymjät jne. muodostavat suoramyymjän ryhmän. Verkostomarkkinoinnissa suoramyymjät ansaitsevat myymiensä tuotteiden osto- ja myyntihinnan välisen erotuksen. Heillä on lisäksi mahdollisuus ansaita palkkiota, jonka perusteena on suoramyymjän ryhmän suoritus. Palkkioihin vaikuttavan ryhmän syvyyttä (suoramyymjätasojen lukumäärää) tai leveyttä (henkilökohtaisesti sponsoroitujen suoramyymjien määrää) voidaan rajoittaa palkkioiden määräytymistä ohjaavalla palkkiojärjestelmällä.

1.3 Itsesääntely

Suoramyynnin yritysohjeisto on suoramyyntialan itsesääntelyohje. Kun yrityksen jäsenyys ASML:ssa päättyy, yritysohjeisto ei enää sido sitä, mutta niiden määräykset koskevat edelleen niitä tilanteita ja kauppvoja, jotka tapahtuivat yrityksen ollessa ASML:n jäsen.

2. Yritysten ja suoramyymjien väliset suhteet

2.1 Suoramyymjät ja sääntöjen noudattaminen

Yritykset edellyttävät suoramyymjiltään, että yrityksen jakelujärjestelmään kuulumisen edellytyksenä on tämän yritysohjeiston ja ASML:n Reilun Pelin sääntöjen noudattaminen.

Yrityksen on selvitettävä suoramyymjilleen tämän yritysohjeiston sisältö.

2.2 Rekrytointi

Yritykset ja suoramyymjät eivät käytä harhaanjohtavia, petollisia eivätkä vilpillisiä rekrytointitapoja.

2.3 Toiminnasta annettavat tiedot

Suoramyymjille ja suoramyymjiksi rekrytoitaville annettavat tiedot, jotka koskevat menestysmahdollisuuksia, myymjän oikeuksia ja velvoitteita sekä tyypillisiä kuluja ja kustannuksia, ovat tarkkoja ja täydellisiä. Yrityksen markkinointitapa on avoin ja ymmärrettävä eikä se ole harhaanjohtava. Yritykset eivät esitä rekrytoitavalle sellaisia väitteitä, joita ei voida näyttää toteen eivätkä anna lupauksia, joita ei voida täyttää.

Rekrytoitavalle ei esitetä tuottomahdollisuuksia totuudenvastaisella tai harhaanjohtavalla tavalla eikä viitaten vain yksittäisiin, muihin kuin tavanomaisiin ansaintaesimerkkeihin.

2.4 Ansiot

Suoramyymjän muiden kuin kiinteisiin maksuihin perustuvien ansioiden on perustuttava hänen omaan myyntiinsä tai hänen sponsoroiemiensa suoramyymjien ja heidän organisaatioidensa myyntiin. Kohtuulliseen omaan kulutukseen hankitut tuotteet tai palvelut voivat myös olla ansioiden perusteena.

2.5 Suoramyymjien ja suoramyymntiyritysten välinen sopimussuhde

Suoramyymntiyritys antaa suoramyymjilleen yrityksen ja suoramyymjän allekirjoittaman kirjallisen sopimuksen tai kirjallisen selvityksen, joka sisältää kaikki olennaiset tiedot suoramyymjän ja suoramyymntiyrityksen välisestä suhteesta. Yritys antaa suoramyymjilleen tiedot heitä koskevista lakisääteisistä, esim. verotuksellisista, ja muista velvoitteista. Yritykset ja suoramyymjät eivät käytä hyväkseen rekrytoitavan henkilön tai suoramyymjän asemaa yksityishenkilönä.

2.6 Maksut

Yritykset ja suoramyymyjät eivät pyydä suoramyymyjiltä kohtuuttoman korkeita aloitus-, koulutus- tai franchise-maksuja eivätkä korvauksia myynninedistämismateriaalista tai muita sellaisia maksuja, jotka liittyvät pelkästään myyjän oikeuteen osallistua myyntiorganisaation toimintaan.

Yritysten tai suoramyymyjien ei tule sallia käytäntöä, jossa suoramyymyjä ensin maksaa yrityksen jakelujärjestelmään liittymisestä ja saa itse ansionsa jakelujärjestelmään rekrytoimiensa muiden suoramyymyjien vastaavista maksuista.

2.7 Peruutusoikeus

Suoramyymyjällä on oikeus syytä ilmoittamatta seitsemän (7) päivän kuluessa sopimuksen solmimisesta peruuttaa sopimus seuraamuksitta. Suoramyymyjän on ilmoitettava peruuttamisesta kirjallisesti yritykselle. Yrityksen on peruutuksen tapahduttua ostettava suoramyymyjältä kaikki myyntikelpoiset ja käyttämättömät tuotteet ja tukitoiminnot sekä palautettava täysimääräisenä suoramyymyjän yritykselle maksamat maksut. Yrityksellä on kuitenkin oikeus vähentää palautettavista maksuista sopimuksen perustamisvaiheeseen liittyvät käsittelykustannukset, jotka voivat olla enintään 10 % edellä mainittujen tuotteiden ja tukitoimintojen arvonlisäverottomasta ostohinnasta, sekä ne edut, jotka suoramyymyjä on saanut palautettavien tuotteiden oston perusteella.

2.8 Tuotteiden takaisinosto

2.7 –kohdan peruutusoikeudesta riippumatta, on yrityksen on suoramyymyjän suhteen yritykseen loppuessa ostettava takaisin kaikki suoramyymyjän viimeisen kahdentoista (12) kuukauden kuluessa myytäväksi ostamat käyttämättömät ja myyntikelpoiset tuotteet siten, että suoramyymyjän on saatava vähintään 90 % tuotteista maksamastaan hinnasta vähennettynä eduilla, jotka suoramyymyjä on saanut kyseisten tuotteiden ostosta.

2.9 Varasto

Yritys ei vaadi tai rohkaise suoramyymyjää hankkimaan kohtuuttoman suurta tuotevarastoa eikä myöskään hankkimaan säännöllisesti sellaisia määriä tuotteita, joita ei todennäköisesti saada myytyä tai kulutettua kohtuullisen ajan kuluessa. Seuraavat seikat otetaan huomioon tuotevaraston tarkoituksenmukaista laajuutta määriteltäessä: varaston laajuus suhteessa realistisiin myyntimahdollisuuksiin, tuotteiden kilpailukykyisyys ja markkinatilanne sekä yrityksen käytäntö tuotepalautusten ja hyvitysten suhteen.

2.10 Korvaukset ja tilitykset

Yritykset toimittavat suoramyymyjille säännölliset tiliselvitykset, jotka sisältävät soveltuvin osin seuraavat tiedot: myynti, ostot sekä tarkat tiedot suoramyymyjän ansioista ja palkkioista, alennukset, toimitukset, peruutukset sekä muut asiaankuuluvat tiedot siten, kuin yritys on suoramyymyjien kanssa sopinut. Kaikki erääntyneet saamiset maksetaan ja kaikki vähennykset tehdään hyvän suoramyymyjän mukaisesti.

2.11 Koulutus ja valmennus

Yritykset järjestävät suoramyymyjilleen riittävästi koulutusta ja valmennusta, jotta nämä voivat noudattaa eettisiä toimintatapoja. Koulutuksessa ja valmennuksessa annetaan tietoja markkinoista, markkinoinnista sekä myytävistä tuotteista. Valmennus voi sisältää valmennustilaisuuksia, käsikirjoja, kirjallisia oppaita tai audiovisuaalista materiaalia, jotka yritys toimittaa joko omakustannushintaan tai maksutta.

3. Yritysten väliset menettelytavat

ASML:n jäsenyritykset noudattavat hyvän tavan mukaisia menettelytapoja toisiaan kohtaan.

Yritysten väliset suhteet

Yritykset ja suoramyymyjät eivät käytä epätarkkoja tai harhaanjohtavia vertailuja tai halventavia väitteitä, jotka koskevat muita suoramyymyjäyrityksiä tai heidän suoramyymyjään ja tuotteitaan. Yritykset ja suoramyymyjät toimivat rehellisen kilpailun periaatteiden mukaisesti.

4. Yritysohjeiston noudattaminen

4.1 Yritysten vastuu

Pääasiallinen vastuu tämän yritysohjeiston noudattamisesta on kullakin yksittäisellä yrityksellä. Mikäli yritysohjeistoa rikotaan, tekee yritys kaiken, mitä siltä voidaan kohtuudella edellyttää valituksen oikeudenmukaiseksi käsittelemiseksi ja ratkaisemiseksi.

4.2 Toiminnan eettisyyden valvonta

Suoramyyntin eettinen asiamies valvoo, että yritykset ja suoramyyjät noudattavat tätä yritysohjeistoa, ja ryhtyy tarvittaessa eettistä asiamiestä koskevien sääntöjen vaatimiin toimenpiteisiin sekä antaa vuosittaisen valvontaraportin. ASML laatii menettelytavat valitusten käsittelylle.

4.3 Yritysohjeiston noudattamisesta tiedottaminen

Yrityksen on tiedotettava sopivalla tavalla kuluttajille kuuluvansa ASML:oon ja noudattavansa näitä sääntöjä.

Yrityksen tulee ilmoittaa ASML:lle kirjallisesti sitoutumisesta tämän yritysohjeiston noudattamiseen. Ilmoitusvelvollisuus on myös niillä ASML:n jäsenyrityksillä, jotka ovat jäseniä tämän yritysohjeiston voimaan tullessa.

4.4 Yritysohjeiston kansainvälinen ulottuvuus

ASML:n suoramyyntiä harjoittavien jäsenyritysten on noudatettava WFDSA:n (World Federation of Direct Selling Associations) suoramyyntiä koskevaa säännöstöä (World Code of Conduct for Direct Selling) siinä tapauksessa, että yrityksen suoramyynti tapahtuu Suomen ulkopuolella. Mikäli yritys on sen maan suoramyyntijärjestön jäsen, jossa myynti tapahtuu, noudatetaan kuitenkin myyntimaan suoramyyntisäännöstöä.

5. Voimaantulo

Nämä säännöt tulevat voimaan 1.10.2005