

WAT U ALS BUSINESS PARTNER MAG VERWACHTEN VAN DE DIRECTE VERKOOP BRANCHE

Alle bedrijven die via hun nationale brancheverenigingen zijn aangesloten bij de Europese Vereniging Directe Verkoop (SELDIA) hebben de volgende afspraken gemaakt om de belangen van de (potentiële) zelfstandige business partner optimaal te waarborgen:

01 Eerlijke rekrutering

Bedrijven en business partners (directe verkopers) mogen niet op een misleidende of oneerlijke manier potentiële of bestaande business partners rekruteren.

02 Transparantie

De informatie over de inkomensmogelijkheid, de rechten en plichten en de typische (on)kosten, vanuit het bedrijf richting (potentiële) business partners, dient accuraat en compleet te zijn. Bedrijven mogen de voordelen van het business concept/de inkomensmogelijkheid niet op een misleidende of onjuiste wijze voorstellen.

03 Realistische en juiste verdienmogelijkheden

Bedrijven en hun business partners mogen geen onjuist beeld over de werkelijke of potentiële verkoop- of inkomensmogelijkheden scheppen. Indicaties over de mogelijke verdiensten dienen realistisch en accuraat te zijn. Inkomensclaims en alle bijkomende voordelen van het business concept dienen feitelijk en gedocumenteerd te zijn.

04 Redelijke kosten

De allereerste bestedingen, investeringen of bijdragen om te starten met het business concept dienen redelijk (marktconform) te zijn. Bedrijven dienen hun business partners ervan te weerhouden om materialen te promoten of te verkopen die niet consistent zijn met de bedrijfsregels en procedures.

05 Respect voor de privacy

Bedrijven en hun business partners dienen slechts op een redelijke manier en op normale tijdstippen contact te zoeken met (potentiële) business partners. Zij dienen tevens alles in het werk te stellen om private en gevoelige informatie te beschermen.

06 Recht op herroeping

Nieuwe business partners hebben minimaal 14 dagen bedenktijd om eventueel hun registratie als business partner (desnoods zonder opgave van reden) ongedaan te maken, zonder boete.

07 Gegarandeerde terugkoopregeling

Indien een business partner stopt, zal het bedrijf alle onverkochte, nieuwe, in originele verpakking en in verkoopbare staat verkerende producten terugnemen die door de business partner gedurende de laatste 12 maanden werden ingekocht, indien de business partner hier om verzoekt. De business partner zal, na verzoek, minimaal 90% van de inkoopwaarde terug ontvangen. Bedrijven zullen het inkopen van een onredelijk grote productvoorraad niet vereisen of aanmoedigen.

08 Training en begeleiding

Bedrijven voorzien in adequate training, opleiding en begeleiding, om business partners in staat te stellen op een ethische en integere manier hun business te bouwen. Informatie over de Europese gedragsregels is daar onderdeel van. Trainingen zijn in principe gratis of tegen vergoeding van onkosten te volgen.

seldia The European
Direct Selling Association

vdv vereniging
directe verkoop
nederland

Dit is een samenvatting van de belangrijkste principes zoals verwoord in de officiële gedragsregels (Code of conduct) van Seldia. Via de nationale brancheorganisaties voor directe verkoop, zijn de daarbij aangesloten bedrijven allen gehouden zich aan deze gedragsregels te houden. Voor meer informatie verwijzen wij u naar de Vereniging Directe Verkoop Nederland (VDV). Kijk op www.directeverkoop.nl