

我们不玩套路，我们脚踏实地

——正确宣传公司产品，拒绝夸大产品功效

热热闹闹的春节刚刚过去，春天的脚步却是越来越近，万物复苏百事待兴。看到伙伴们顾不得休憩，始终忙碌着打拼的身影真的让小编好感动。然而，在这期间，却发生了这么一件发人深省的事.....

***故事简介**

有一位独立经销商王某，前段时间要在一次会议上上台分享。他心想，在场有许多不认识的新伙伴，我不如在分享产品优异的时候，对产品功效做点夸大的宣传，这样一定会更加有吸引力。因此他在讲台上滔滔不绝，不仅分享了自己使用 TR90 一周内瘦下了 20 公斤，还说自己的母亲患癌病重，医院病危通知书都开出来了，结果吃了如新产品，好了。王某觉得自己的分享肯定吸引了不少伙伴，成功似乎就在不远处和自己招手，心里十分得意.....

不久，王某的伙伴杜某致电公司，投诉王某夸大产品功效，自己吃了 TR90 并没有一周瘦下 20 公斤。同时还反映，王某在自己的网络社交媒体上的宣传更加夸张，全是公司产品可以治疗严重疾病什么的，强烈要求公司处理王某。公司向其说明了公司的有关规定，并耐心劝解，这才让杜某稍微安心，明白不是公司产品的问题。

***公司规定**

亲爱的伙伴们，看了上述故事，是不是也觉得王某的行为有问题呢？

NU SKIN 始终秉承“善”的理念，对于产品功效的宣称，严格

遵守国家相关法律法规，如《广告法》、《化妆品广告管理办法》、《保健食品监督管理条例》。同时，NU SKIN 也颁布了《如新约法》，对于产品宣称有着明确规定：事业经营伙伴需扎实掌握正确的产品知识与功效，严格按照如新中国提供的产品资料推广产品，进行产品示范；拒绝对产品的用途、性能、功效、用法、用量、适用范围、适用人群等做夸大、失实的宣传。一经发现违规，将会依照《如新中国事业经营伙伴违规/违约责任制度》给予相应处理。

*违规行为

王某分享的内容涉及夸大产品功效，并在社交媒体上发布大量不规范的内容。公司在收集了确凿的依据后，给王某发出了书面的通知信函，要求其尽快给予解释与回复。

*违规处理

王某经过反省，认识到自身错误后，及时做出书面回复，并承诺今后不再发生类似行为，对于自己的伙伴也会正确引导，杜绝此类事件再次发生。之后，公司根据《如新约法》的规定，扣除王某一定比例的收入，以及在一定时间内限制或取消其获得公司的上台表彰和担任公司的演讲嘉宾资格、会议报备资格，并影响了其一整年的合规评分评选等。

*案例思考

王某为拓展业务，想要通过夸大产品功效去吸引伙伴，但是，这样的夸大宣传，不仅影响了伙伴，招致顾客对自己的不信任，同时对自己的事业发展造成了一辈子的影响。更有甚者，可能会影响到公司

品牌形象、商誉。因此，这样的套路，还望各位伙伴不要去走。

这里特别要提示，伙伴们不仅要在内外场会议上规范分享产品，同时在社交媒体上发布的信息，也必须符合公司的要求，切勿抱有侥幸心理。相信伙伴们一定可以严格按照公司公布的产品说明进行分享。脚踏实地，方可仰望星空！