

社交媒体使用指南

我们的商业模式的基础在于人与人之间进行面对面的销售 – 利用言语的力量。

随着社交媒体的日新月异，人们能够随时随地分享对如新公司的热情。

如新公司将一如既往地鼓励和支持合规使用社交媒体。事业经营伙伴是如新公司的形象代表。当您在使用社交媒体时，必须符合如新公司的品牌形象、标准及政策。

为了维护和提升如新公司的商誉，您在使用社交媒体时：

- 请遵循此处列出的基本准则以及我们详细的规章制度。
- 请仅分享和使用符合这些准则的内容。



Part One

社交媒体平台的使用

社交媒体平台的定义

1、「社交媒体」是指可由事业经营伙伴注册并拥有独立账号，能用于营销及分享产品给事业经营伙伴所服务的顾客的社交媒体平台。

2、事业经营伙伴不得自建网站或通过个人与个人之间的电子商务以及网络买卖平台营销产品，包括但不限于淘宝（TaoBao）、天猫（T-Mall）、闲鱼、京东商城、亚马逊（Amazon）等。

微信

小红书

QQ

微博

社交媒体带来的机遇

建立联系，拓展人脉

增进沟通

分享最新资讯

与他人和其他公司建立联系

联络互动

分享个人经验和见证



核心原则和政策在任何平台上都是一致的

如新公司制定的规章制度，对于线上和线下的分享均适用。

如今的消费者可能会对产品介绍、机会说明、整体的直销行业以及他们在这个行业中成功的能力产生怀疑。

当与消费者沟通时，请谨记他们的想法。



因为他们常觉得信息是…

随时都要注意的…

过于美好而不真实

保持信息的真实度
直接且不夸大描述



信息不足

信息补强
提供细节以减轻顾虑



短时间内有太多信息

使他们能轻松加入
在您的消费者所在处
与他们见面



在社交媒体上分享时，可以和不可以做的事

可以：注册彰显个性的账号，使用个人真实信息以便建立联系。

可以：分享正面的个人经验、产品科技、与如新公司核准的产品宣称相符的产品见证/符合本指南宣称要求的个人见证。

可以：结交新朋友，与粉丝/朋友互动互助并创造见面机会。

可以：分享如新公司的竞争力和创新性。

可以：分享经营如新事业的乐趣以及通过努力工作和恒心而有可能获得的成果。

可以：在如新公司指定平台开展网络直播与会议，且需符合《事业经营伙伴合规开展直播与网络会议的操作指引》的要求。

不可以：使用(含有)如新公司商号或商标作为群组名(如ageLOC, Nu Skin等)、个人社交媒体账号或昵称，或使用如新公司的商标作为您的头像。

不可以：明示或暗示产品可以治疗、治愈或预防任何疾病，或产品可以帮忙治好您的病痛-即使那是真的。

不可以：招募如新公司事业经营伙伴。

不可以：讲解海外经营模式。

不可以：作出超过大多数事业经营伙伴生活方式或收入的宣称，或做虚假或误导性的声明。

不可以：明示或暗示任何成功或收入的保证，包括遵照体系而行能获得成功的保证。

在社交媒体上分享时，可以和不可以做的事

可以：分享有关您在如新公司奖游表彰和活动中的个人体验的照片和视频。

可以：上传或分享经如新公司核准的视频、图片、分享经如新公司核准的辅销资料。

可以：对于如新公司在与明星合作期内的宣传物料，仅可转发如新公司官方推文、视频的链接。

可以：放置如新公司官方网站链接、关注如新公司官方微信、微博，参与如新公司相关话题的讨论。

可以：引导顾客前往您的社交媒体账户或如新公司官方平台。

可以：邀约他人参加如新公司的活动。

不可以：陈述或暗示如新公司所提供的奖游表彰或其它奖励是“免费的”或容易达成的。

不可以：使用未经如新公司核准的第三方照片、名人背书或文献以推广产品或事业。

不可以：不实宣讲明星、名人等其他公众人物与如新公司的合作关系。

不可以：开设未经如新公司授权的网页、网站、帐户等网络渠道用以销售产品（例如电子商务网站、个人网站等）。

不可以：通过竞赛、抽奖或者赌博等游戏来推广产品。

如何正确地使用网络视频

- 分享或转发如新公司发布的活动资讯以及产品推广视频链接（关于如新公司与合作明星的视频仅可通过转发如新公司官方视频链接使用）。
- 观看、分享并评论经如新公司核准的视频。
- 不自行制作或上传未经如新公司核准的视频。
- 事业经营伙伴可以通过各社交媒体平台以短视频（不超过5分钟）的方式推广如新公司产品、文化，所有自制的与如新公司相关的视频均须符合国家法律法规、《如新约法》及如新公司相关规定。



请勿发布不恰当的信息



未经授权渠道的销售



可能真实但不能正确展示大多数消费者能体验到的产品效果



不恰当的/虚假的产品宣称

来自癌症病人的好消息
我有一位朋友，41岁时被诊断出子宫颈癌晚期。医生告诉她只剩下3个月的生命了。在化疗期间她食用了R²和华茂的产品。除了因为化疗正常的脱发，她整个人看起来都很精神。曾经有一个护士居然把陪同她复查的姐姐误认为是癌症病人。在两次复查以后，医生非常惊讶地发现癌细胞都消失了。

错误借用公众人物推广

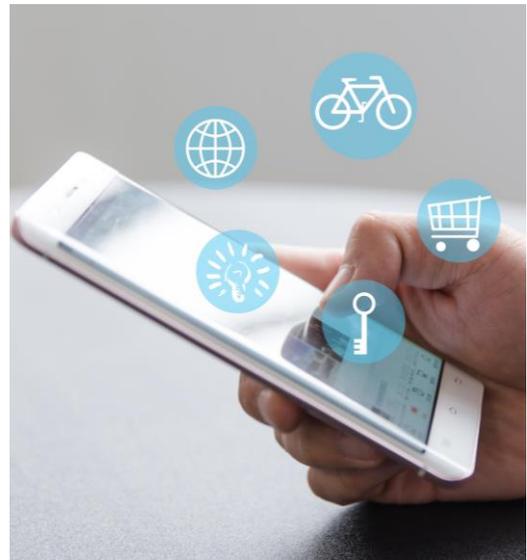


分享您与如新生活的点点滴滴



开始社交媒体合规分享

- 选择一个您适合的平台
确定您加入的平台符合您的个性和兴趣（即地点、年龄、性别或其他目标群众和大众媒体种类）。
- 了解您参与的每个社交媒体平台上的指南
- 遵循如新公司规范指南。
- 对您想要透过社交媒体活动所达成的目标了如指掌（例如拓展您的熟人市场、联络您的顾客、分享经验等等）。





Part Two

事业机会说明指南

事业机会说明

一般而言，任何直接表达或暗示的宣称，均可被称作事业机会说明，包括但不限于：

1. 实际或潜在收入的水平或范围
2. 与收入相关的生活支出
3. 假设性或可能的销售及收入情况
4. 达成或获取如新公司的其他奖励，包括奖游表彰

事业机会说明不应是错误的或是有误导性的收入声明，否则即违反如新公司的规章制度。

* 事业机会说明应根据以下指南，描述如新事业给您的生活带来的影响证明：

1. 披露的个人信息需真实且具有普遍性，需是绝大多数人通过努力和恒心而有可能达成的。
2. 有据可依且简明扼要。
3. 遵守如新公司所有规章制度的要求。

事业机会、生活方式与收入宣称

为了提供关于事业机会的完整信息和合理预期，所有关于收入的声明必须遵守以下方针。

1. 宣称不得有夸大或者误导性。
2. 任何宣称必须依照如新公司批准的资料。
3. 身为一个事业经营伙伴，获得更高的收入必须要付出相当的时间、精力和努力。这不是个快速致富的计划，也没有任何财务上成功的绝对保证，最后的结果也会因人而异。

事业机会、生活方式与收入宣称

4. 您对收入的描述必须是具有普遍代表性的(即是绝大多数人都有可能获得的结果), 仅可分享如新公司官方的最新版收入中位数数据(请咨询事业发展伙伴以获取相关数据)。
5. 如需在会议、社群媒体报导、上台简报和任何其他讨论或展示收入机会的宣称时, 必须同时提供上文第4条的数据及其备注说明。
6. 您必须明确指出: 您的收入不代表您的利润, 因为事业经营伙伴在实际业务推广活动中可能会产生支出。
7. 禁止讲解海外经营模式。
8. 不要作出对达成任何销售职衔、名衔、奖游表彰资格或者收入水平做出时间上的任何宣称。
9. 不要展示来自如新公司的收入证明(包括收入及对账单的截图)。
10. 不要提供、暗示、承诺任何成功或收入保证, 包括追随一个市场的相关保证。
11. 不得以超越同职衔平均水平的假设性收入为噱头。(请咨询事业发展伙伴以获取如新公司官方的最新版收入中位数数据)。
12. 不可做有关零售利润、总销售收入或销售总额有关的宣称或表述。
13. 不得虚报过去、现在乃至将来的收入。
14. 不要以游艇、私人飞机或喷射机、豪华车、房屋或任何类似物品去做或暗示关于生活方式或收入的宣称。因为只有少数人能通过如新公司事业机会赚取足够的金钱负担它们。与如新公司事业机会的相关讨论应强调结识顾客与销售产品的重要性, 以创造可持续发展的事业。
15. 不可鼓励人们离职或辍学、借贷或负债去经营如新事业。
16. 不可使人感觉如新事业看/听起来比实际上容易经营。
17. 不可减少经营如新事业所需的实际时间。
18. 不可转发、转载或点赞任何与本指南相违背的宣称。
19. 不可宣称或暗示如新公司事业机会可以帮助支付医疗费用、车贷房贷、儿童活动/托管费用等。
20. 不可传达贬损性的个人信念(如学历无用、没有人脉、贬低传统就业(工时长, 压力大)…)等)。
21. 不可利用疫情或其大流行对经济的冲击来宣传事业机会。

事业机会、生活方式与收入宣称

以下词汇或相近词汇可以用在符合本指南要求、不致误导的宣称里：

- 时间灵活
- 时间弹性
- 灵活的时间表
- 补充收入
- 兼职收入
- 独立经营

以下的词汇和相似词汇不可用于事业机会说明中：

- 快速致富、不劳而获、倍增、复制、世袭、继承
- 权利性收入、资产性收入、房租型收入、睡后收入、代际收入
- 被动收入、剩余收益、替代收入、杠杆收益、经常性收入
- 保证、容易、承诺收入/成功
- 财务自由、时间自由
- 没有收入上限
- 无限收入潜力
- 所有人的事业机会

*如新公司希望事业经营伙伴在事业开展过程中强调如新事业的方方面面，而不仅仅是赚取一点点额外收入的能力。保持真实，确保事业经营伙伴知道他们有机会拥有自己的事业、建立领导力、分享优异的产品、成为“善的力量”文化的一部分、引发他人对健康与养生的兴趣等等。另外，不要忘记我们还有机会获得创星登峰游的体验资格。

事业机会、生活方式与收入宣称

- 分享您的“为什么”，真实而且个性化。
- 谈论通过努力付出而获得的成功。
- 谈论这份事业中的乐趣。
- 强调开发市场和销售产品对建立可持续发展事业的重要性。
- 遵循事业机会说明指南。



事业机会、生活方式与收入宣称

适当的收入宣称：

抓住机会改善您的生活，如同您改善他人的生活一样。



「如新公司将如此质量价值带入我的生活，它开启了个人与社会的成长途径。在我每日的工作中，我看见如此多感受；我们帮助人们感觉并看起来更好，并使他们更成功。这是真实且每天发生的。」

能有时间和家人欢度暑假真是太快乐了。



不适当的收入宣称：

人员招募中

您是否正在寻找每月额外的几万收入或想要在家就能赚大钱的机会？



被动收入

想知道我在环游世界的同时，如何赚取六位数的薪水吗？

想要开路虎吗？

- (1)要
- (2)不要
- (3)也许



事业机会、生活方式与收入宣称

合规的



我喜欢能够有更多地时间在泳池旁陪伴我的女儿。我可以按照自己的节奏在家工作 - 如果您像我一样想要推动自己学习新事物、交很棒的朋友, 并通过销售优秀的产品赚取一些额外的零用钱, 让我们一起来谈谈吧!

#家庭时间 #认真工作
#伙伴#时间弹性



有谁想要多赚一点钱的机会! 六个月前, 当我被问到这个问题时, 我很兴奋!!! 如今我仍然为这个事业感到兴奋, 我希望你能和我一起!! 并且, 加入这份事业是没有门槛的。

不合规的



这可以是你的生活! 你想要赚取替代收入和永续收入吗? 你想要还清贷款吗? 想要赚取买房买车的钱吗? 你准备好按照自己的节奏生活吗? 联系我吧!

#赚钱
#财务自由
#无债务 #剩余收入
#时间自由



我出色的团队正在迈向财富自由和时间自由的路上!!! 我们甚至连睡觉的时间都在赚钱, 所以我们现在正在购物。很高兴能帮您和您的家人建立一个企业! 恭喜你们加入我!

#奢华生活
#招募代理
#替代收入

事业机会、生活方式与收入宣称

合规的



我对自己及伙伴们通过努力经营事业能够前往这美好的奖游表彰而感到非常兴奋! 与我的伙伴们共同庆祝并认识新朋友真是太有趣了!

朋友 # 有趣的生活 # 欢呼
能随自己意愿的机会

*在中国大陆市场, 2019年平均约有 0.6%的经销商达标寰宇之旅的资格; 0.6%指达标寰宇之旅的经销商占所有留任业务代表及以上经销商的比例。



我和我的伙伴一起在南加勒比海度过了愉快的时光! 我得到奖游表彰的机会, 帮助他人, 努力工作并开始达成前往悉尼的资格! 加入我们!

努力工作
#自己的事业
#我想过的人生

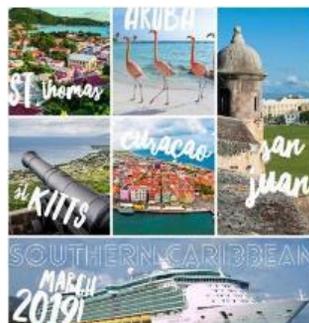
*在中国大陆市场, 2019年平均约有11%的经销商达标星登峰游的资格; 11%指达标星登峰游的经销商占所有留任业务代表及以上经销商的比例。

不合规的



和我一起参加免费的旅游吧! 我投入了这了不起的事业3个月了-我已经雇了一个由很具魅力的老板所组成的明星团队、辞去我的工作, 带我的女儿去冰岛参加了全程免费的旅游, 并且, 我们很快又要去百慕大群岛了! 对我的事业感到好奇吗?

私讯我 # 老板
#免费的旅游 #nulife



我赢得了免费的游轮之旅! 我和我的丈夫是免费去这些地方旅行的! 我正在寻找另外2个伙伴与我一起旅行一整年。

建构自己商业帝国
免费旅游
金钱
优渥的生活
保证旅游

- 在判断所分享的内容是否恰当时, 考虑本文、照片和整体内容非常重要。
- 请避免使用以黄底标识和特别有问题的文字和句子。
- 另外, 我们鼓励您使用以下划线标示之文字和概念。



Part Three 产品介绍指南

产品介绍概述

高质量的产品介绍可对潜在客户或销售人员产生正面影响。

事业经营伙伴是如新公司的形象代表。其产品的介绍应真实无误导，并且与如新公司的品牌和形象标准一致是非常重要的。产品介绍中必须公开与决定客户购买意愿息息相关的重要信息。

*为了确保您的产品介绍符合如新公司的标准，请遵循此处列出的基本指南以及我们详细的规章制度。

营销宣称的合法标准

我们致力于以最高道德与诚实的标准要求自己，包括对我们产品和事业机会所作的宣称；必须仅使用经核准的介绍，以此维护我们的名誉并推广健康成长的事业。

1、保持诚实：

介绍必须是真实可信、没有误导且符合国家法律法规及《如新约法》的。

2、按照如新公司产品宣称进行介绍：

所有介绍应该与如新公司官方网页、营销和培训指南一致，并保持与如新公司不时更新的信息一致。

3、事实并非唯一要求，当一项事实是非典型的或未经如新公司核准使用的要怎么办？

一份个人产品见证、产品经验或声明，即使为真，若与如新公司官方营销规范不一致，也是不被许可使用的。

为什么？

如新公司的官方产品宣称均是经过科学实验且符合国家法律法规的标准。产品见证必须要与如新公司官方产品宣称保持一致并且是大多数消费者都能体验到的使用效果。

产品见证不应宣称该产品能治疗、治愈或预防任何疾病或健康状况-即使那是真的。

产品见证应专注于产品优点，经核准的宣称以及一般大众能体验到的结果并同时遵循以下指南：

- 1、必须包含产品名称；
- 2、只能做经核准的产品宣称
- 3、须按照如新公司官方的产品说明进行用量推荐，并强调个体差异，不得推荐超量食用产品。
- 4、按如新公司产品说明书，推荐产品适宜人群使用产品，不得触碰疾病人群。

*理由：

如新公司进行科学实验以支持我们的产品。

在受管辖的行业里，只作合法性的以及经过如新科学实验得出的宣称显得至关重要。

合规的产品宣称

- 使用经如新公司核准的资料中的产品声明。
- 分享与如新公司官方的产品宣称相符的正面产品见证。
- 讨论我们创新的ageLOC科技。
- 建议消费者向医疗保健服务机构咨询有关健康的问题。
- 遵循产品见证指南。



禁止的产品宣称

- 不得宣称我们的产品可以治疗、治愈或预防任何疾病，或宣称某项产品治好了自己的病痛。
- 不得描述或暗示我们的产品帮助解决、治疗、治愈或预防任何疾病及其他医疗状况，或暗示某项超出或与如新公司官方的营销资料不同的结果。
- 不得对未在如新中国官方网站或营销资料中出现的 product 做任何宣称。
- 不得使用不实的图片、名人背书、文献、视频或任何未经如新公司核准的材料推广产品 - 产品见证一定要遵循相应指南规范。

产品宣称

合规的



我只爱我的茶沛胶囊！它具有有效的抗氧化的功能~想了解更多的小伙伴就请联络我！
#令人惊叹的产品

不合规的



- 1、促进消化
- 2、改善腹泻/便秘
- 3、降低体脂
- 4、调节血脂
- 5、焕亮肤色，改善毛孔色斑



在所有令人惊叹的产品之中… 我最喜欢的就是丝昂祛渍牙膏！看看我的使用结果！这个事业机会让我每天保持微笑！
#亮白
#灿烂的笑容
#不错的事业机会



天哪！你必须入手这款神奇的牙膏！我这个月已经售卖100多支了\$\$\$。在我的下一张订单入手吧！#亮白牙膏#自由经营 #立即见效

真实且符合规范的产品介绍：



坚持TR90体型管理方案一个月，感觉自己的体态变更轻盈一点了。

产品见证可能为真但不符合如新公司规范：

事业经营伙伴：这是前所未有的奇事。我背痛了20年，在使用R2四到五个月之后，背痛居然消失了！对我来说那真是个奇迹...我睡得更好，醒来觉得神清气爽并准备开始训练我的第一个5公里慢跑。我几乎可以忘了我的医生叮嘱我的一些事了！绝不说！感谢华茂这项惊人的产品。

前后对比照片

前后对比照片是个强而有力的工具，它可以展现如新公司产品对大多数顾客的正面影响。然而，这些照片被认为是「产品表现声明」，因此必须遵守以下指南：在前后对比照片中，以下几点必须一致：

- 1、灯光、服装、背景、妆容（需是最低限度）、照片清晰且高分辨率、您的身体位置、姿势、脸的角度以及表情。
- 2、照片必须精确地描述大多数顾客使用产品之后可以达成的成效。
- 3、照片必须以产品宣称的合法性为前提（这些信息必须能在当地的如新公司产品信息页中找到）
- 4、照片必须有文字描述指出您所用的产品、使用时间和频率以及您的名字。
- 5、在展示体型管理产品效果和任何Spa机效果的照片中，您应是如新公司品牌、形象和高标准的好典范。您必须适度且恰当地为了您展示的产品而装扮。女性应着健身服，男性应着健身服或泳裤。太过暴露的照片都不符合如新公司营销的标准。
- 6、在所有的前后对比照片，包含半脸呈现和身体局部的照片里，用个箭头指出进步的区域会非常有帮助。
- 7、您的照片必须是原始的、没有后制或修改过的。
- 8、在使用任何他人的照片前，一定要拿到授权许可；且不得在未经允许的情况下使用明星、名人照片或任何如新公司商标、商号。

适当的例证：



紧致度改善

须添加备注：本演示内容中的分享个案纯属演示者或受访者的亲身体验，并不代表如新公司意见，也不代表对任何产品的功效性保证。产品的使用效果可能因人而异，并且与年龄、族群、家族、环境及肌肤状况等因素有关。

错误的例证—关联疾病：



令人反感的或好得不真实的试用证明：



可能真实但不能正确展示大多数消费者能体验到的产品效果



视频见证

视频见证应遵循与其他见证相同的要求，一些额外的指南如下：

- 1、穿着适当而且专业的服装（商业休闲服或洋装）以表现如新公司的品牌标准。
- 2、将头发梳到脑后或做造型以不致遮盖您的脸。
- 3、化上适度的妆以配合如新公司产品（新鲜、干净、健康的外表、不过度装扮）。
- 4、打足够的灯光。
- 5、在使用任何非您所拥有的视频前必须先取得版权拥有人的许可，不得未经授权使用明星、名人或任何如新公司商标、商号。
- 6、遵循本指南的要求。

经批准的视频范例：



产品指南总结

- 1、永远都要真诚且不误导。
- 2、照片和视频应与如新公司品牌形象相符 - 干净、有品味、年轻。
- 3、产品见证应与如新公司官方产品宣称的效果保持一致。
- 4、将如新公司官方市场素材和产品数据作为产品见证的参考来源。
- 5、提供大部分消费者都可能感受到的真实且准确的产品体验效果。
- 6、产品见证禁止宣称该产品能治疗、治愈或预防任何疾病或健康状况。
- 7、前后对比照片一定要是原始的、无后制或修改过的，并且要用一致的灯光、相机角度和照片分辨率。

8、照片和视频都不应是离谱、极端的结果或“过于美好而不真实”，因为这些都不具有典型性，不是绝大部分消费者都能体验到的。

9、使用任何非您所属的视频或照片前须取得版权拥有人的许可，且不得在未经授权的情况下使用明星、名人或其他公司商标、商号。

**这份指南仅为概略总结，欲知更多细节请参考如新公司相关规章制度，或直接联络如新公司*



Part Four 社群营销指南

1、事业经营伙伴可以在法律法规和如新公司政策允许的范围内，通过个人社交媒体账户营销及分享所有 NU SKIN及Pharmanex产品。

2、所有个人社交媒体账户不能使用受知识产权或版权保护而禁用的任何信息。事业经营伙伴均不得直接以商业广告或其他主动吸引顾客的方式在社交媒体平台上使用如新公司的商业名称、各种产品名称与商标。个人的网络贴文内容可以使用如新公司及产品名称。

3、如新公司绝对禁止在社交媒体上使用或展示不当的产品前后对比照片、产品见证、收入、销售奖励计划或生活形态的宣称。具体可参照前文内容。如新公司对任何涉及前述的行为都会立刻采取违规纪律行动。您必须知悉并且遵守您所属市场如新公司的规章制度，包括但不限于《如新约法》、《如新社交媒体使用指南》等。

4、事业经营伙伴通过个人社交媒体账户营销及分享如新公司产品时，仅能营销及分享购自如新中国市场的产品，并仅能在如新中国市场营销及递送产品，事业经营伙伴营销的产品仅限于在销售目的地已经获得产品注册及销售许可，且运输和销售方式必须符合当地法律法规。



NU SKIN产品呵护您的肌肤！



试试这个轻柔磨砂膏吧！它不会伤害您的肌肤，帮助带走化妆品及堵塞毛孔的残余物，使您之后更容易吸收护肤品！

5、事业经营伙伴不得以网络电商或专职卖家的形式经营社交媒体账户或进行产品的推广或营销。任何商业实体从事社群营销，其实体雇用员工不得超过10名，且每月营业额（如新公司产品以外）不得高于人民币300,000元。



6、所有选择使用社交媒体的事业经营伙伴必须遵守并向其零售顾客告知有关如新公司的产品退换货及退款政策规定。如新公司如认为有未遵守如新公司的退换货及退款政策规定的情况存在，可自行决定对零售顾客退货/退款，并扣除已向该营销产品的事业经营伙伴发放的奖金。



7、事业经营伙伴如果使用支付宝或者微信支付等第三方支付平台于消费者进行产品交易，须承担任何相关风险及责任。

8、事业经营伙伴不得在社交媒体上以任何形式对其账户使用搜索引擎优化排序（使其个人账户排序提前）。禁止任何以网页名称或以网页主体内容的关键词来直接吸引客户。

每天都是新的开始！
坚持和努力工作=您可以安坐家中庭院，与NU SKIN建立属于自己的事业！

9、禁止使用网上广告来宣传如新公司产品及个人社交媒体账户，例如使用网站横幅广告、点击付费广告、文字广告、弹出式广告、依显示次数付费型广告等。

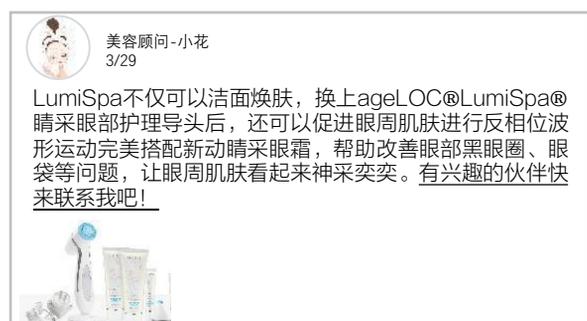
合规的



不合规的



电子商务平台



电子商务平台

10、禁止通过微信、微博等社交媒体或网络平台群发信息，或对于不特定人群发布广告。

12、不得以任何不正当方式，通过任何渠道，进行恶意削价、变相削价等行为，实施不正当竞争。

13、如新公司绝对禁止利用社交媒体平台涉及任何随机性质的竞赛、赌博、抽奖活动或游戏的内容。

14、不得在社交媒体平台以本人或如新公司的名义募集资金、物资或接受现金捐赠（参加如新公司官方活动除外）。与蜜儿餐相关的爱心项目，须先向如新公司报备核准。自行参与、宣传社会爱心活动时，避免将活动与产品销售进行关联，并不得以任何方式借用如新公司名义及使用如新公司商标。

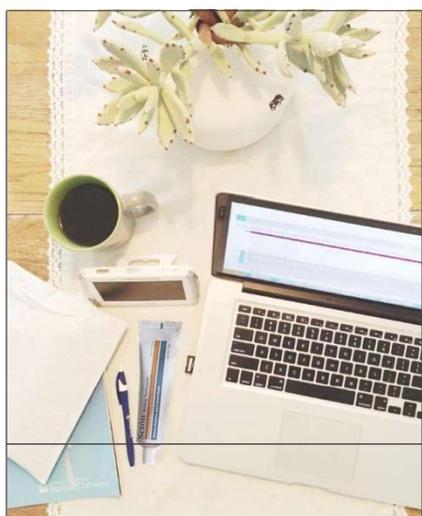
15、如新公司对于不符合社群营销指南相关规定的行为，有权自行决定禁止事业经营伙伴使用任何社交媒体链接或描述如新公司的任何活动。



简单有趣的SPA就在你家！将冰河泥涂抹于身体或脸部（避免眼睛和嘴巴周围）等候15-20分钟使冰河泥干透，然后用温水冲洗！就是这么简单和温和，一周最多可以使用3次。



如新公司科研人员努力研发适合您的成分，制造出洁净及清新的产品！



这不仅仅是非常棒的产品，它是一生中不可错失的机会！我刚刚看到我的孩子上了公交车，现在是时候上班了！
#NU SKIN



我们的滢透三效洁面乳富含丰富保湿成分，细致柔润如珍珠般的泡沫，洗后肌肤呈现明亮清透状态！
#NU SKIN
#facewash



丝昂祛渍牙膏味道很好，远离过氧化物的同时，能使牙齿保持明亮洁白，口气清新，价钱更实惠！
NU SKIN丝昂祛渍



Part Five 社交媒体分享范例及常见问题

事业机会、生活方式与收入宣称

- ✓ 分享您的生活-真实而有个性化的
- ✓ 分享你得到的乐趣-分享您坚持这事业的原因!
- ✓ 展示自我-分享这个事业机会如何改善您的生活
- ✓ 强调结识顾客和产品销售的重要性

合规的



我和老公刚刚完成了我们新厨房的布置! 这地方真棒。我们可以与家人一起做饭、与伙伴们一起聚餐。想要加入我们吗?
#动力满满 #优异的产品 #事业经营伙伴

不合规的



以前如果您告诉我在社交媒体上分享牙膏的简单推文就能让我赚足够的收入来支付这个令人惊叹的新露台\$\$, 我是不会相信您! 但现在, 相信我, 你也可以!
#快来咨询我 #时间自由 #财务自由

事业机会、生活方式与收入宣称

- ✓ 分享可以通过努力工作获得成功
- ✓ 强调产品销售的重要性
- ✓ 分享如新公司的竞争力和创新性
- ✓ 遵守事业机会说明指南

合规的



我为自己成为创业家和女强人而感到骄傲。这一切始于有位朋友向我介绍一个事业机会! 想要听我的故事可以给我发私信哦!
#忙碌且充实 #nu产品 #时间弹性

不合规的



这真是我的超级大商机! 现在才是这个月第四天, 我们已经卖了250支牙膏了! 每天都能够超级轻松地赚钱! 我会提供培训给你! 快来加入我们吧!
#忙忙忙 #快速致富

• 在判断所分享的内容是否恰当时, 考虑本文、照片和整体内容非常重要。
• 请避免使用以黄底标识和特别有问题的文字和句子。

产品

- ✓ 使用经如新公司核准的营销材料的宣称(来源: 如新中国官网产品信息页面)
- ✓ 分享你得到的分享大多数消费者能体验到的真实且准确的效果!
- ✓ 分享积极的个人见证, 须与如新公司核准的宣称一致
- ✓ 遵守产品见证指南

合规的



耶! 孩子们睡觉了, 终于到妈妈们的时间了! 做10分钟的脸部spa, 然后使用ageLOC面膜。我完成半张脸的示范, 这效果真是令人惊叹! 我的脸看起来很有光泽且水润!
#事业经营伙伴 #spa生活

不合规的



用我的**皱纹熨斗**来结束我的周六之夜! 我太爱它了, **它可以在10分钟内让您看起来年轻10岁!**
再见, 皱纹和细纹!
欢迎向我来咨询如何获取它!
#spa生活 #精致护肤

市场营销、宣传、销售

合规的

转发推文

帮我转发推文, 您就能获得一支如新公司官方产品小样!
其它的工作让我来, 您要做的就是将推文复制并分享到您的页面。
私信我!
谢谢朋友们!

不合规的

参与竞赛

竞赛时间: 猜对的前三名将从我这里获得奖品!
更新: 如果没有人能猜出正确的金额, 我会进行抽奖! 谁能猜到这4种产品加在一起的价格是多少?
*丝昂去渍牙膏*凝韵纤翘睫毛膏*凝韵润泽唇膏
*凝韵无痕粉底液
规则: @一位您的好友, 然后猜一猜!
提示: 所有物品每件都超过60块

常见问题

Q: 我可以**使用电子钱包、支付宝、微信支付等第三方交易支付平台吗?**

A: 事业经营伙伴如果使用**支付宝或者微信支付等第三方交易支付平台**, 请根据自己的判断授权/处理支付, 但须遵守支付卡行业标准(包括所有适用的数据、隐私和安全法律)并**承担任何相关风险及责任**。事业经营伙伴不得推广、促进分期付款或推荐第三方服务。

Q: **我的朋友遍布世界各地, 我能将产品卖给其他市场上的朋友吗?**

A: 事业经营伙伴只能销售购自其居住地所属市场的**产品**。顾客仅可从其居住地所在市场购买和接收产品。事业经营伙伴只能通过如新公司制作的工具和平台向居住在其市场的顾客销售产品。

- 在判断所分享的内容是否恰当时, 考虑本文、照片和整体内容非常重要。
- 请避免使用以**黄底标识**和特别有问题的文字和句子。

常见问题

Q: 可以使用付费广告吗?

A: 付费广告仅能用于那些对为您的分享点赞或与您互动的人，例如向关注您的粉丝发布推文。事业经营伙伴不得使用网上广告来宣传如新公司产品及个人社交媒体账户，例如使用网站横幅广告、点击付费广告、文字广告、弹出式广告、依显示次数付费型广告等。

Q: 可以使用搜索引擎优化服务吗 (SEO)?

A: 事业经营伙伴不得在社交媒体上以任何形式对其帐户使用搜索引擎优化排序(使其个人账户排序提前)。禁止任何以网页名称或以网页主体内容的关键词来直接吸引客户。

Q: 我可以自动回复讯息和聊天机器人吗?

A: 自动回复和聊天机器人是可以的，但仅限于响应追踪/在您的主页点赞或与您积极互动的人群（例如：对推文点赞或进行评论）。

Q: 如新公司如何确保社交媒体平台的公平竞争环境?

A: 事业经营伙伴不得以网络电商或专职卖家的形式经营社交媒体账户或进行产品的推广或营销。任何商业实体从事社群营销，其实体雇用员工不得超过10名，且每月营业额(如新公司产品以外)不得高于人民币300,000元。

Q: 为什么我不能举办投机性的抽奖或竞赛游戏吸引我的粉丝?

A: 投机性的游戏受各地市场的法律规范严格控管，而且许多社交媒体平台亦有详细的规范限制。因此，举办投机性的竞赛、抽奖等活动是严格禁止的。如新公司只允许转介的贴文（例如，有人帮您转介客户，您送给他们一支牙膏）。

Q: 为什么我只能分享有关产品和事业机会的平均结果?

A: 由于任何人可能会根据您与他所分享的经验决定购买产品或加入如新事业，确保潜在消费者所得到的讯息准确和符合实际期望非常重要。尽管许多事业经营伙伴取得了不错的成绩，但许多却没有。因此，所有陈述必须与如新公司所批准的产品收益和收入中位数数据保持一致。或许某些事情是真实的，但这并不代表您可以分享。

Q: 谈论收入/生活方式的潜力时，我需要使用备注说明吗?

A: 您可以使用备注说明：如新公司并不保证所有销售领导人都能获得成功或赚取报酬。付出大量时间、持续努力与信守承诺,是成功的基石。如欲了解详情，请与当地的如新公司联络或浏览<https://www.nuskin.com>。

Q: 谈论含有晋升的含义时(禁止宣称某年达到某一职衔)，我需要使用备注说明吗?

A: 您可以使用备注说明：要取得任何名衔/职衔，您必须符合您所在市场所有销售奖励计划之要求。如新并不保证所有销售领导人都能获得成功或赚取报酬。付出大量时间、持续努力与信守承诺,是成功的基石。如欲了解详情，请与当地的如新公司联络或浏览<https://www.nuskin.com>。

常见问题

Q: 在谈论奖游表彰时，为什么需要使用备注说明？

A: 由于您从如新公司收到的奖励（包括旅行）都被视为收入，因此重要的是提供正确的信息及情况，避免对实际达成奖励的事业经营伙伴数量造成混淆及误解。在谈论奖游表彰时，必须使用此备注说明：1、“在中国大陆市场，2019年平均约有11%的经销商达标创星登峰游的资格；11%指达标创星登峰游的经销商占有留任业务代表及以上经销商的比例。”；2、“在中国大陆市场，2019年平均约有0.6%的经销商达标寰宇之旅的资格；0.6%指达标寰宇之旅的经销商占有留任业务代表及以上经销商的比例。”

Q: 退换货政策如何与社交媒体分享指南搭配使用？

A: 所有选择使用社交媒体平台的事业经营伙伴必须向消费者揭示并遵守如新公司针对消费者的产品退换货政策。如果销售产品的事业经营伙伴未遵循退换货政策并查证属实，如新公司将保留自行决定向顾客退款的权利，并将该事业经营伙伴的账户中扣减收入。

Q: 为什么我不能在二手平台或网络购物平台上（淘宝、天猫、京东等）销售如新公司产品？

A: 如新公司授权的销售渠道有星享城、NUSKIN官方旗舰店（微信公众号）、直营体验点、签约直销员、授权经销商，消费者可通过自身的实际需求、事业经营伙伴专业的推荐来购买和体验如新公司优异的产品，既正规又有售后保障。然而，尽管事业经营伙伴可以在社交媒体平台分享及营销如新公司的产品，但是，网络电子商务平台并非如新公司授权的销售渠道，事业经营伙伴不能在二手平台或网络购物平台销售如新公司产品。

Q: 我可以在社交媒体平台上显示产品名称吗？

A: 事业经营伙伴可以在所发布的推文内容中使用如新公司名称、产品名称及如新公司官方的图片和海报。但不可以将如新公司商标名称，产品名称等信息做为事业经营伙伴在社交媒体平台上申请或注册的名称。

Q: 我可以公开分享产品价格、折扣和促销吗？

A: 我们建议不要在社交媒体上宣传或分享特定的价格或折扣。但是，您可以在社交媒体页面上分享如新公司官方的产品促销讯息。

Q: 如果我依旧对什么可以做/什么不可以做存有疑问，应该怎么办？

A: 请参考如新公司官网-商德规范专区的其他文件。

如果您有其他问题，可以通过邮箱cncompliance@nuskin.com与如新中国商德部门联络。

如新公司可以自行决定禁止使用任何不符合社交媒体使用指南和法律法规的社交媒体平台。