グローバル・インターナショナルの
ビジネスを始める前に

はじめに

2009年12月1日より改正特定商取引法が施行されました。この法律はネットワークビジネスを行うには重要な法律で、以前にも増してネットワークビジネス業界に対する規制が厳しくなりました。違反すると業務停止をはじめ、「悪徳企業」「悪徳企業の会員」の烙印を押され、会員様はビジネス活動が出来なくなり最悪の場合企業は倒産します。そこで会員の皆様には、グローバル・インターナショナルのビジネスを始めるにあたり、約束を守って頂きディストリビューターとしての責任と自覚を持ってビジネス活動を行なって頂ければと存じます。

【特定商取引法】

＜ 勧誘の前に氏名を明示すること ＞

ネットワークビジネスにご友人を誘う際、いきなり「儲かる話がある」などと言って勧誘してはいけません。まず「○○という会社名で、○○という商品で、○種類を扱っていて、収入が入ってくるには特定の負担金○○円が必要」という内容を伝えなければいけません。

＜ 概要書面、契約書面の交付 ＞ ※必ずお渡ししましょう!

お誘いした方がネットワークビジネス企業に会員登録・契約をする際、商品名・金額・掛る費用や得られる収入・契約の解除可能などが記載されている書面を交付する義務があります。これを概要書面といいます。また契約後は、概要書面の内容のほか、契約年月日、クーリング・オフについて記載されている契約書面を交付する義務があります。

＜ 以下の禁止行為を行ってはいけません ＞

❶ 不実告知

「天然素材を使っていない」のに「使っている」と言って販売するなど、事実と異なること・真実ではないことを伝えて販売・勧誘してはいけません。

❷ 重要事項の故意の不告知

商品や効能、クーリング・オフなど消費者が契約を結ぶ判断に影響を及ぼし兼ねない事項を故意に伝えないで勧誘してはいけません。例として、消費者が持つクーリング・オフの権利を故意に伝えず、契約をしようとした場合などが、これに該当します。

❸ 威迫困惑

「これを使わないとガンになりますよ」と言って勧誘するなど、人を不安にさせたり、困らせる言動で勧誘してはいけません。

❹ 目的を隠して公衆の出入りしない場所に連れ込んで行う勧誘行為

ネットワークビジネスということを隠し、人の少ない場所で勧誘してはいけません。

❺ 過量販売 (改正特商法により規制が強化されました!)

サプリメントを 1 年分購入させるなど、通常必要とされる範囲を超えた量を販売してはいけません。

❻ 経済力、知識、判断力が不足した方への勧誘

認知症の方や身障者の方など、購入する必要有無が自分では判断つかない方を勧誘してはいけません。

❼ 電子メール広告 (先に会社の承認が必要)

自分が紹介した方だからといって、相手が「メール広告を受け取ります」という承諾も得ず、メールで広告してはいけません。ただし相手に承諾を得た場合は OK です。

❽ 再勧誘の禁止

一度勧誘した際に「いらない」と断られた相手を再度勧誘してはいけません。

❾ 勧誘を受ける意思確認

「あなたを勧誘します」と相手に伝え、相手がネットワークビジネスの勧誘という認識が必要です。
初めにきちんと伝えてからビジネスの説明をしましょう。

＜ 返品、クーリング・オフが可能な旨の告知 ＞　※契約の際は必ず説明しましょう!

● 返品

契約後でも 1 年以内で、商品引き渡しが 90 日以内であれば返品が出来ます。ただし未使用であるもの、自分の意思で破損していないものに限ります。

● クーリング・オフ

クーリング・オフは契約書面を受け取ってから 20 日以内であれば、契約解除が可能です。
※返品、クーリング・オフの申し出があった際は、快く即対応しましょう!

【薬事法】

＜ 効能、効果をうたってはならない ＞

❶ 病気が治った等の個人の体験談を話すこと

「サプリメントを飲んで糖尿病が治った」など、効能・効果を説明してはいけません。薬事法違反で摘発されるケースが多いのが個人の体験談です。

❷ 効能効果を説明した書籍や記事、資料を使用した勧誘

口頭での説明はもちろんのこと、効能効果が掲載されている書籍・記事・資料、病気が治った体験談集などを使い勧誘してはいけません。

❸ 用法用量の説明

「1日食後に何粒」などの服用時期や服用間隔、用量を明確にする表現は医薬品にしか使えないので違反となります。「１日８粒程度を目安に２～３回に分けてお召し上がりください。」のような表現で商品の説明をしましょう。

以上の内容を守って、正しいビジネスを作って参りましょう!