



## Código de Ética

Los valores cristianos son la fuente de los valores y ética de nuestra empresa. Creemos que el lenguaje de honra es vital para establecer una cultura que promueve el éxito comunitario. En éstas breves directrices aspiramos constituir un estándar mínimo hacia la integridad y ética en las prácticas comerciales, con los clientes, con los Distribuidores y con la sociedad en la cual estamos insertos. Asimismo describimos la importancia de trabajar con la línea ascendente y descendente y con los demás para operar como un equipo con metas en común. Estas directrices pueden servir de ejemplo a todos los Distribuidores Independientes Just4Fun a nivel local, nacional e internacional., manteniendo así en todo el mundo la reputación e imagen de los productos, la Compañía y los Distribuidores.

- Los Distribuidores son los responsables de mantener la reputación, imagen y buena voluntad de la Compañía a través de su comportamiento y actividades, brindando a sus clientes y Distribuidores el mejor servicio, así como la oportunidad de mejorar su situación financiera.
- Es de enorme importancia para la imagen e integridad de la Compañía que todos los Distribuidores cumplan cabalmente las reglas o normas de conducta publicadas por la empresa.
- Las generaciones futuras de Distribuidores deben recibir capacitación y apoyo adecuados de sus patrocinadores.
- Debe prestarse atención a conocer las diferencias culturales cuando se realicen negocios en alguna ciudad o país en particular.
- Toda violación de las Normas y Reglamentos debe tomarse en serio y dirigirse oportunamente a la Compañía. A todos los Distribuidores se les debe alentar a promover y apegarse a las Normas y los Reglamentos.
- Todo maltrato, lenguaje soez esta prohibido en el trato de los distribuidores, clientes y/o empleados de la empresa etc
- Todo engaño, mentira o mal intención con el fin de obtener un beneficio comercial o monetario será considerado como una violación grave al código de ética.

### **Las responsabilidades del patrocinador.**

- Durante el reclutamiento de prospectos potenciales, el patrocinador debe mantener la integridad de la Compañía proporcionando información correcta sobre los productos y el sistema de distribución.
- A cada Distribuidor nuevo se le debe alentar a usar y vender los productos activamente. Esta orientación les ayudará a tener éxito en el futuro.
- Si bien la expansión de las organizaciones constituye una estrategia clave, la retención de Distribuidores es crucial. A los Distribuidores se les debe alentar a crear una base amplia de clientes permanentes para asegurar el éxito de largo plazo de sus negocios.
- Cada Distribuidor debe procurar contar, con tanta información detallada como sea posible, sobre los clientes de sus nuevos Distribuidores hasta donde esté permitido por las leyes locales.
- Es responsabilidad del patrocinador ocuparse de las necesidades prácticas y entrenamiento primario de sus patrocinados.

## Relación entre Distribuidores y Clientes

- Los Distribuidores deben dejarse guiar por los intereses de sus clientes y conducirse siempre de manera cortés y profesional.
- Debe proporcionarse información detallada y un punto de vista realista con respecto a los resultados de los productos nutricionales y al período en el cual se podrán lograr. Esta información ayudará a evitar clientes insatisfechos que pueden tener un impacto negativo en el negocio. Los clientes satisfechos son una influencia positiva y fuente potencial de clientes y Distribuidores nuevos.

### Interacciones con los clientes de otro Distribuidor.

- El cliente de otro Distribuidor se define como una persona que actualmente usa los productos que compra a otro Distribuidor; o alguien que recientemente compró los productos y sigue en contacto con su Distribuidor.
- Al conocer a estos clientes, un Distribuidor puede expresar interés en su éxito. Sin embargo, debe abstenerse de comentar con ellos mejoras en su programa o la oportunidad de negocio, ya que no son clientes suyos. Un Distribuidor puede compartir cualquier idea que tenga directamente con el Distribuidor de cada uno de estos clientes.
- En el caso de que un Distribuidor ya no pueda prestar el servicio a un cliente, dicho Distribuidor deberá referirlo a su patrocinador ascendente activo.
- Si un Distribuidor entra en contacto con un cliente potencial al que piensa que ya se le hizo una presentación de los productos (o la oportunidad de negocio) en los últimos 60 días, deberá alentar a dicha persona a que vuelva a comunicarse con el Distribuidor que le haya hecho la presentación inicial. Si ya transcurrieron más de 60 días desde dicha presentación, el Distribuidor que está en contacto puede hacerle personalmente una presentación a este cliente prospectivo a fin de comenzar a prestarle servicio como a uno de sus clientes. Cómo concluir correctamente las relaciones con un cliente. Si su cliente deja de usar el producto, usted puede intentar persuadirlo de volver a comenzar, o de probar otros productos de la Compañía.

## Las relaciones entre Distribuidores

Las relaciones Distribuidor-comunidad son la clave para tener un negocio exitoso en su región.

- Para poder establecer un negocio exitoso en una ciudad, país o región, los Distribuidores deben buscar unir esfuerzos, independientemente de la línea ascendente o descendente a la que pertenezcan. Esto incluye la planeación de negocios y eventos conjuntos, intercambio de oradores y apoyo según se requiera. La cooperación productiva elevará su negocio y lo ayudará a florecer. Aproveche toda oportunidad que se le presente para demostrar que estamos unidos en nuestras metas como una sola familia Just4Fun.

### Los debates entre Distribuidores.

- Cuando surjan debates o conflictos entre Distribuidores, siempre debe conservarse una actitud profesional y abstenerse de discutir cualquier rumor que pudiera influir negativamente sobre la reputación de otro Distribuidor o el ambiente entre las organizaciones.
- Si un Distribuidor entra en contacto con un prospecto para registrarse como distribuidor al que piensa ya se le hizo una presentación sobre la oportunidad de negocio (o productos) o que ya asistió a una clase de reunión de reclutamiento en los últimos 60 días, deberá alentar a dicha persona a que vuelva a comunicarse con el Distribuidor que le haya hecho la presentación inicial.
- Si ya transcurrieron más de 60 días desde esa presentación inicial, el Distribuidor en contacto puede hacerle personalmente una presentación a este Distribuidor prospecto a fin de comenzar a prestarle servicio como a alguien en su línea descendente.
- Si un Distribuidor entra en contacto con un Distribuidor prospecto que tiene a un familiar cercano (padre o hermano) que en estos momentos es un Distribuidor Just4Fun activo, debe alentar a esa persona a que se

inscriba con su familiar. Just4Fun es un negocio familiar y fomentamos los valores familiares reconociendo todo lo positivo que proviene de que los miembros de una familia formen parte de la misma organización de Distribuidores.

- Los Distribuidores no deben dirigirse intencional y sistemáticamente a las personas que se sabe son prospectos o clientes de otros Distribuidores
- La Compañía celebra a aquellos que mantienen su liderazgo y prácticas de negocio en los más altos estándares de la ética, a menudo invitándolos como oradores y homenajeados en los eventos patrocinados por la Compañía. Aquellos que persistan y no cumplan con esos estándares no serán celebrados ni reconocidos y arriesgan la renovación de sus cuentas o hasta la cancelación de las mismas según contrato.

Respetar el Plan de Mercado en todos sus aspectos es la mejor manera de crear éxito individual, organizacional y corporativo. Entre otras cosas, esto incluye construir una base de clientes al menudeo estable y de largo plazo mediante el conocimiento y respeto por su papel como vendedor directo. Esto significa brindar servicio personal siempre y asegurarse de que la calidad y constancia de dicho servicio sea el medio principal con el cual compita.

El día de hoy le invitamos a comprometerse activamente con este código de ética tomando en consideración esta regla de oro. "Por eso, todo cuanto quieran que los hombres les hagan , así también hagan ustedes con ellos..." .

CEO