

Normas y procedimientos de negocios para Embajadores Independientes de Ventas Avon

Avon cree firmemente que os Embajadores Independientes de Ventas Avon deben entender los valores que guían la Compañía. Dichos valores se reflejan en estas normas y procedimientos.

En vigencia 10/01/24

Independientemente de ser nuevo con Avon, o haz estado con nosotros por años, le pedimos que tomen el tiempo de leer detenidamente estas normas y procedimientos (Políticas). Estas, junto con los Términos y Condiciones del Contrato de Embajador Independiente de Ventas Avon, gobiernan su relación contractual con Avon.

Usted también acuerda cumplir con todos los cambios futuros que Avon haga a estas normas. La manipulación o violación de estas Políticas está prohibida y puede resultar en la pérdida de ganancias, premios y potencialmente llevar a la terminación de tu cuenta Avon.

Avon se reserva el derecho de modificar y enmendar estas normas con el fin de atender mejor a las necesidades de Embajadores y de Avon. Los Embajadores Independientes de Avon se llamaban formalmente Representantes de Ventas Independientes de Avon.

Índice

<i>Página 3</i>	<i>Descripción general de las Políticas</i>
<i>Página 4</i>	<i>Cómo iniciar su negocio con Avon</i>
<i>Página 7</i>	<i>Conducta ética</i>
<i>Página 8</i>	<i>Ventas</i>
<i>Página 17</i>	<i>Políticas de publicidad y promoción</i>
<i>Página 23</i>	<i>Restitución, reincorporación y destitución</i>
<i>Página 24</i>	<i>Glosario de términos Avon</i>

Enmienda A: Políticas de Liderazgo

Descripción general de las Políticas

□ Todos los Embajadores de Ventas (“Embajadores Avon”/“Embajadores”) de The Avon Company (“Avon”) son contratistas independientes

- Los Embajadores no son agentes, empresas conjuntas, distribuidores, socios, ni franquiciados de Avon y no pueden presentarse como tal.
- Los Embajadores son responsables de cumplir con sus obligaciones contractuales.
- Cada Embajador es responsable de sus decisiones comerciales y gastos, incluyendo el pago de los gastos inherentes al autoempleo u otros impuestos requeridos por leyes Federales, Estatales y locales.
- Todos los Embajadores son responsables de asegurar que tanto ellos como su negocio cumplan con todas las leyes Federales, Estatales y locales pertinentes y que no participen en ninguna práctica que viole las mismas. Por ejemplo, los Embajadores deben cumplir con los requisitos fiscales y de licencias estatales o locales pertinentes.
- Incorporadas dentro de estas Políticas, las Políticas de Publicidad y Promoción para los Embajadores de Avon establecen los parámetros de publicidad para promover el negocio de Avon de un Embajador mientras se protege la integridad de la marca Avon.

Nota: La información contenida en estas Normas y en Avon.com constituye, en su totalidad, las normas y procedimientos vigentes completos. Por lo tanto, en caso de discrepancia entre la información contenida aquí y en Avon.com, y la información que te proporcione el Centro de Atención de Avon, los Ejecutivos de Ventas, Liderazgo, Mentoras de Liderazgo (Embajadores de línea ascendente) o cualquier otra fuente, prevalecerá la información incluida aquí y/o en Avon.com. **Podrán hacerse excepciones a estas normas, a determinadas reglas o al contenido de un programa analizando cada caso por separado.** Avon puede modificar estas normas en cualquier momento a su entera discreción mediante la enmienda expresa de las mismas o mediante la adopción de normas, reglas, códigos de ética, etc. independientes que modifiquen aquellos incluidos en las siguientes páginas. Siempre consulte Avon.com para obtener actualizaciones e información vigente sobre estas normas.

Cómo iniciar su negocio con Avon

Para hacerse Embajador Avon, el solicitante debe inscribirse en línea o llamar al Centro de Atención de Avon, si el acceso en línea no está disponible. El proceso de inscripción ("Inscripción") consiste en completar en su totalidad el Contrato de Embajador Independiente de Ventas Avon ("Contrato") y aceptar sus Términos y Condiciones. Tome nota de los siguientes requisitos del Contrato:

- Sólo se permite un Contrato/cuenta por persona y un Embajador/cuenta por hogar.
- Todos los solicitantes deben:
 - Ser mayores de 18 años y tener la mayoría de edad en el estado donde residen.
 - Vivir y tener autorización para manejar un negocio, y tener una dirección a donde poder enviarle productos, correspondencia y otros artículos que podrían enviarse en Estados Unidos, el Distrito de Columbia, Guam o Saipán.
 - Proporcionar una dirección de correo electrónico válida que no esté asociada a otro Embajador Avon.
- Establecer su cuenta de Avon bajo su nombre legal. Los apodos se pueden utilizar para el perfil que ven los clientes, siempre y cuando cumplan con las políticas de Avon. Todo Embajadores debe ofrece sus propios datos de contacto al establecer la cuenta, que incluyen pero no se limitan a, dirección postal, número de teléfono y dirección de correo electrónico. Los datos de su mentor o Embajador de línea ascendente no puede ser utilizada. Los Embajadores deben siempre mantener sus datos vigentes en todo momento.
- Los Embajadores estarán requeridos a inscribirse para una cuenta de Avon Wallet (proporcionada por Hyperwallet), para recibir pagos, incentivos o premios. Debe proporcionar un número de seguro social o un número de identificación de contribuyente (ITIN por sus siglas en inglés).
- Todos los Embajadores son contratistas independientes. No son agentes, empresas conjuntas, empleados, distribuidores, socios ni franquiciadas de Avon y no pueden presentarse como tal.
- Su mentora o Líder de línea ascendente es la persona que le trajo al negocio Avon, o que le asignó Avon durante la inscripción. Esa persona es su contacto principal para cualquier asunto relacionado con su negocio Avon.
- Al momento de la Inscripción, no se requiere que los Embajadores Avon paguen ningún otro cargo aparte de cualquier cobro de inscripción (si lo hubiese).
- El tiempo de asociación con Avon (LOA, por sus siglas en inglés) se define en función de la cantidad de Campañas contadas a partir de la Campaña en que se incorpora.
- Si un miembro del hogar, familiar o cualquier asistente o subvendedor del Embajador actúa de una manera que viole las normas de Avon, tal violación se atribuirá al Embajador
- **Avon o el Embajador pueden rescindir el Contrato del Embajador en cualquier momento y por cualquier motivo o por ningún motivo en absoluto.**

Para todos los términos y condiciones del Contrato, favor ver:

- DSA Code of Ethics (código de ética): Avon se enorgullece de pertenecer a la Asociación de Ventas Directas (DSA por sus siglas en inglés). Como Embajador Independiente de Avon se espera que usted lea, entienda y respete dicho código de ética y actúe de acuerdo con él. Puede obtener el mismo visitando www.dsa.org o [Avon.com](http://www.avon.com).
<http://www.dsa.org/consumerprotection/code-of-ethics>

Cosolicitantes

Avon permite que dos personas que deseen ser Embajadores de forma conjunta se conviertan en cosolicitantes con una misma cuenta. Ambos deben ser mayores de 18 años y tener la mayoría de edad en el estado donde residen.

- En el Contrato deberá designarse a una persona como Embajador principal y es ese quien deberá realizar la inscripción
- Al momento de la inscripción, el Embajador principal aceptará los términos y condiciones en su nombre y en nombre del cosolicitante.
- El Embajador principal y el cosolicitante se consideran una única persona para los fines del Programa Avanzado de Liderazgo.
 - En el caso de reconocimientos o premios, salvo que se indique lo contrario, solo un ganador por cuenta será elegible para ganar viajes, reconocimientos o incentivos (ya sea el Embajador principal o el cosolicitante).
- Ningun Embajador puede tener múltiples cuentas con Avon.
 - Avon permitirá que un Embajador existente agregue a su cuenta a un cosolicitante que no tenga una cuenta Avon separada. El Embajador principal existente y el nueva cosolicitante deben llenar el formulario de inscripción del cosolicitante, que pueden enviar por fax al 866-287-2866 o por correo electrónico a Coapplicants@avonusa.com. No se puede cambiar de cosolicitante más de una vez en un período de dos años. El formulario puede obtenerse en Avon.com.
 - Para destituir a un cosolicitante de la cuenta del Embajador principal, se deberá enviar una solicitud por escrito y validada por notario, que deberá incluir la firma de ambas partes. En determinadas circunstancias, Avon requerirá documentación adicional.
 - Avon permitirá que un cosolicitante que lleve en la cuenta al menos 13 campañas se convierta en Embajador principal y viceversa. Esto solo puede suceder una vez cada dos años. Dicha solicitud de cambio debe procesarse a través del Centro de Atención Avon vía Avon.Coapplicants@avonusa.com.
 - Un cosolicitante puede asumir la responsabilidad exclusiva de la cuenta en el supuesto de que el Embajador principal interrumpa la participación, siempre y cuando el cosolicitante haya permanecido en la cuenta por un plazo mínimo de 13 campañas y envíe la solicitud por escrito a Avon. En el caso de que el cosolicitante asuma la responsabilidad total de la cuenta, entonces el "tiempo de asociación" (LOA, por sus siglas en inglés) será reprogramado según el tiempo de esa persona en la cuenta. Se considerarán excepciones a la política de LOA si se solicita por escrito con anticipación para cuentas heredadas.
 - En caso de muerte del Embajador principal, el cosolicitante puede asumir la responsabilidad de la cuenta en un plazo de 30 días. Se debe llenar un nuevo Acuerdo en que conste que el cosolicitante aparecerá como el Embajador Principal de la cuenta en cuestión.
- Avon puede destituir al cosolicitante de una cuenta en cualquier momento y a su entera discreción.

Corporaciones, Sociedades y otras Entidades Legales

Avon permitirá la creación de una cuenta Avon en nombre de una corporación, sociedad, compañía de responsabilidad limitada o de cualquier otra entidad legal ("Entidad") en virtud de los términos y condiciones indicados a continuación. La Entidad debe cumplir con las normas y los procedimientos correspondientes al Embajador.

- Antes de que pueda crearse una cuenta en nombre de una Entidad, Avon debe aprobar todos los titulares de la Entidad y la persona que será el contacto principal con Avon en nombre de la Entidad. La solicitud de aprobación debe enviarse directamente a Cincinnati.Support@avonusa.com.
- La solicitud de aprobación debe tener el nombre y la dirección y los titulares de la Entidad. La persona que será el principal contacto con Avon debe ser uno de los titulares de la Entidad y, una vez obtenida la aprobación, deberá firmar el Acuerdo en nombre de la Entidad. Al firmar el Acuerdo, la persona que será el contacto principal garantiza el cumplimiento de todas las obligaciones financieras de la Entidad para con Avon. El contacto principal no puede cambiar más de una vez en un período de dos años.
- El reconocimiento se puede hacer a nombre del contacto principal de la entidad comercial o el nombre de la LLC en la cuenta. El reconocimiento en vivo/en persona siempre se hará a nombre del titular de la cuenta principal.
- Al firmar el Contrato, se debe proporcionar a Avon un número vigente de Identificación de Empleador Federal (Federal Employer Identification Number, FEIN) de la Entidad emitido por el Servicio de Impuestos Interno (IRS).
- El nombre de la Entidad no podrá contener el nombre "Avon" ni transgredir ninguna marca comercial que pertenezca a Avon o a un tercero.
- Los ex-Embajadores cuyas cuentas Avon hayan sido cerradas por alguna causa, no tendrán derecho de participación en la Entidad ni participar en la operación del negocio.
- Las organizaciones sin fines de lucro, como instituciones religiosas, escuelas, asociaciones de padres y maestros e instituciones de beneficencia no podrán ser nombradas como Embajadores Avon.

Conducta Ética

Debe evitar toda conducta o práctica engañosa, incorrecta, no ética o inmoral, y debe demostrar un alto nivel de integridad moral en su comportamiento personal y profesional. Los Embajadores no deberán participar en ninguna conducta que pueda afectar la buena voluntad o la reputación de The Avon Company o cualquier empresa relacionada. Aunque resulta imposible especificar todas las conductas indebidas contrarias a esta política, algunos ejemplos incluyen los siguientes:

- A. Conducta engañosa: Debe asegurarse de que las declaraciones y representaciones hacia la Compañía, el público y tus pares sean veraces, justas, precisas y no sean de ninguna manera engañosas. Algunos ejemplos específicos de conducta engañosa incluyen, pero no se limitan a:
 - o Uso de alias para mantener múltiples cuentas.
 - o Uso de contraseñas, información de identificación o métodos de pago de otras personas
 - o Realización de pedidos por motivos que no sean una demanda personal genuina o de los clientes
- B. Comportamiento no cooperativo o competitivo: Nuestra comunidad de Embajadores Avon es un espacio de apoyo basado en el desarrollo y la cooperación. Además, los Embajadores deben respetar la elección de los clientes de comprar con el Embajador que prefieran, o incluso trabajar directamente con The Avon Company sin un Embajador.
- C. Discriminación y/o acoso: Debe abstenerse de hacer y/o transmitir declaraciones en las redes sociales y/o a través de otros medios de comunicación que puedan considerarse discriminatorias o acosadoras.
 - The Avon Company ha adoptado una política de tolerancia cero con respecto a cualquier forma de acoso o discriminación basada en raza, religión, color, origen nacional, ascendencia, información genética, estado civil, sexo, identidad/expresión de género, embarazo, estado parental, edad, condición militar, orientación sexual, condición médica, discapacidad física o mental y/o cualquier otra categoría protegida por la ley local, estatal/provincial/territorial o federal.
 - El acoso o *bullying* se define como ataques personales únicos o repetidos a cualquier individuo, grupo o entidad que tengan la intención de intimidar, degradar, humillar o socavar, o que pongan en riesgo la salud física o mental de cualquier individuo. Estos pueden ser comunicados a través de medios escritos, verbales o electrónicos.
- D. Para los fines de esta política, dicho comportamiento puede constituir una violación, incluso si no está directamente relacionado con The Avon Company.

Ventas

Avon proporciona a sus Embajadores una amplia selección de productos para la compra, con descuentos que varían en función del volumen de pedidos de los Embajadores. El calendario de ventas de Avon se divide en segmentos de dos semanas, o "Campañas".

Cada campaña tiene el respaldo de un folleto exclusivo de ventas, en el que se destacan los productos nuevos y las ofertas especiales. Se espera que los Embajadores brinden un servicio continuo y puntual a sus clientes.

Satisfacción del pedido: Como se indica en el Contrato de Embajador, todos los pedidos están sujetos a la aprobación de Avon.

Hacer sus pedidos: Se espera que los Embajadores hagan y paguen sus pedidos de acuerdo con el calendario de procesamiento de la campaña. Los Embajadores que tengan al día los pagos de su cuenta pueden enviar un pedido a Avon a fin de recibir productos y herramientas de ventas y negocios. Los Embajadores no pueden ingresar pedidos en nombre de otro Embajador ni manipular la cuenta de otro Embajador o la información personal de los clientes para su propio beneficio. Los Embajadores no deben usar su cuenta personal (a veces denominada "back office") para hacer pedidos que se envíen directamente a la dirección del cliente. Los pedidos de clientes enviados a sus direcciones deben hacerse a través del sistema de entrega directa.

Pago: el pago completo debe hacerse al tiempo que se hace el pedido en Avon.com u otra vía. Ningún Embajador puede hacer pagos en nombre de otro Embajador ni manipular la cuenta de otro Embajador para beneficio propio. Solo se puede usar una tarjeta de crédito por pedido y solo por el monto total del pedido. Puede combinarse con cualquier crédito Avon establecido. Los Embajadores no deben utilizar la tarjeta de crédito de un cliente o de otros para pagar pedidos en la cuenta personal de la Consultora de belleza.

Precios: Avon se reserva el derecho de modificar los precios de los productos en cualquier momento sin aviso previo. Sin embargo, no hará ajustes de precio en productos que ya se hayan pedido. La única excepción es si se tratase de un error por parte de Avon. Los precios de ofertas o promociones especiales solo se ofrecen a clientes vinculados a Embajadores, a menos que se diga lo contrario. No se harán ajustes de precios después de que ya se han hecho los pedidos.

Envío: Las tarifas de envío de Avon varían según el tamaño del pedido. Por favor consulte las tarifas publicadas en Avon.com. Los Embajadores que residan en Alaska, Hawái, Guam y Saipán están sujetas a cargos adicionales de envío. Los clientes que compran contigo en tu tienda en línea pagarán \$8 de cargos de envío en pedidos de Envío Directo de \$60 o menos y reciben envío gratis en pedidos de \$60 o más. El costo de su envío gratis será compartido por ti y Avon. Por favor ver detalles en Avon.com.

Nivel de ganancias: El nivel de ganancias es el porcentaje de descuento que recibe el Embajador en los pedidos de Avon.com (o crédito recibido por una venta a través de la tienda en línea), según el nivel de ventas del Embajador. Todos los productos del Folleto Avon, la Tienda en Línea Avon, folletines de productos específicos y novedades, y las recaudaciones de fondos, así como las muestras, herramientas de negocios, Folletos, pedidos al centro de ventas y una parte del precio de los productos de demostración (demos) cuentan para el nivel de ganancias. Los cobros por iniciación y herramientas de reclutamiento NO cuentan para el nivel de ganancias. El descuento del Nivel de Ganancias se basa en la categoría del producto y el nivel de ventas alcanzado. Revise el cuadro de ganancias abajo para ver los niveles de ganancias vigentes.

Por favor tenga en cuenta que los niveles de ganancias están sujetos a cambios en cualquier momento. Siempre revise el Cuadro de Ganancias en Avon.com para ver la información más actualizada.

Nivel de Embajador:

NIVEL DE VENTAS	VENTAS DE CAMPAÑA	VENTAS ANUALES	BELLEZA	MODA Y HOGAR
Aspirante	\$0 - \$39.99	-	0%	0%
Aspirante	\$40.00+	-	25%	20%
Premier	No hay mínimo	\$5,000	30%	20%

Nivel de Reconocimiento del Presidente:

NIVEL DE VENTAS	VENTAS ANUALES	BELLEZA	MODA Y HOGAR
Club del Presidente	\$10,000	40%	25%
Sociedad del Honor	\$20,000	40%	25%
Círculo de la Rosa	\$35,000	45%	25%
Club David H. McConnell	\$65,000	45%	25%
Asamblea del Presidente	\$110,000	45%	25%
Círculo Privado del Presidente	\$220,000	50%	25%

Niveles de Reconocimientos del Presidente y Premier obtenidos en 2023 continuarán hasta 2024, o a medida que calificas para el PRP en 2024.

Ventas personales que cuentan para premios: Incluyen las compras personales de los Embajadores y las de sus clientes. Prácticamente todos los pedidos que hagas a Avon valen para ventas personales que cuentan para premios, incluyendo auxiliares de ventas como muestras, herramientas de ventas, demos, folletos y folletines. No se incluyen los Dólares Dobles ni otros incentivos de ventas. Las ventas personales que cuentan para premios son la base para determinar su nivel de ventas en el Programa de Reconocimientos del Presidente. Todos los Embajadores activos que tengan sus pagos al día pueden participar del programa, salvo que sean parte de una clase excluida por algún motivo en

específico. Consulte la sección de Ventas y Reconocimientos de Avon.com para obtener más información.

- Los pedidos de los clientes hechos en Avon.com se abonan a su campaña en el momento de finalizado el pedido. Es posible que se retenga una pequeña cantidad de pedidos para revisión y se acreditarán en el momento de la verificación. Los pedidos hechos a través del Centro de ventas se abonan a su campaña el mismo día de su compra hasta el cierre de operaciones el día de su compra.
- Los pedidos de Embajadores se abonan en el momento en que se completa el pedido. Se puede retener una pequeña cantidad de pedidos para revisión y se acreditarán en el momento de la verificación.

Uso personal: El modelo de ventas de Avon se basa en la venta directa al cliente. Sin embargo, los Embajadores pueden adquirir productos en cantidades razonables para uso propio o de su familia. Los Embajadores no deben adquirir grandes cantidades de inventario, de alto monto, solo con el fin de alcanzar los niveles de ganancias, un título del Programa de Reconocimientos del Presidente, avanzar en el programa de Liderazgo o de cualquier otro incentivo. Se prestará especial atención a las devoluciones hechas después del período de calificación y podrían traer como consecuencia la descalificación de los logros del Embajador.

Cientela: Avon quiere asegurarse de que exista una buena comunicación con los clientes.

- Comparte siempre el URL de tu tienda en línea con los clientes, lo que los llevará directamente a tu sitio para comprar.
- Inscríbete para ser incluida en la función de "Buscar un Embajador" que ven los clientes, así como en la función "Buscar una mentora Avon" que ven las reclutas en el proceso de inscripción como Embajadores.
 - Para inscribirte o actualizar tus preferencias, inicia sesión en Avon.com y, en la página de Mi perfil, desplázate hacia abajo hasta Preferencias, donde encontrarás la inscripción para Permitir que los clientes y reclutas me encuentren en línea.
 - Los Embajadores deben estar activos y sus cuentas de Avon deben estar al día en los pagos. (Los Embajadores del Club del Presidente pueden tener pagos pendientes hasta por una campaña).
- Los Embajadores debe tener una tienda en línea activa. En la página **Mi perfil**, selecciona tu categoría, estilo de vida e intereses favoritos.

Los clientes tendrán dos formas de encontrar un Embajador:

1. **"Ya conozco a un Embajador"** permite a los clientes encontrarte por tu nombre y seleccionarte como Embajador para comprar en línea. Se pueden mostrar hasta 25 resultados.
2. **"Encuentra mi Embajador perfecto"** permite a Avon recomendar hasta 15 Embajadores a los clientes según los criterios que el cliente seleccione, como la ubicación, el idioma o los intereses comunes. Seleccionar tus propios criterios en la página de Perfil te ayudará a encontrar clientes con estilos de vida, intereses y categorías que les gusta comprar y que a ti te encanta vender.

Escasez de productos: Avon no puede garantizar siempre la disponibilidad de los productos.

Impuestos de ventas: A modo de servicio a los Embajadores, Avon remite el monto del impuesto de ventas correspondiente a cada estado o municipalidad y llena los formularios de impuesto de ventas, conforme lo exige la ley, al momento de la compra. El monto del impuesto de ventas se determina en función del precio del producto en el Folleto y se calcula a la tasa impositiva local del Embajador. El impuesto que pague Avon se refleja luego en la factura del Embajador.

Exención de impuestos: En general, los Embajadores no tienen derecho a exención de impuestos. Consulta Avon.com para obtener información sobre exenciones especiales relacionadas con los pedidos para recaudar fondos aprobados por Avon y las cuentas de los Centros de Belleza Avon con Licencia.

Cargos: Avon se reserva el derecho de cobrar por diversos servicios, tales como envío y manejo y recargos de combustible. Avon siempre informará a los Embajadores al menos diez (10) días antes de aplicar o cambiar un cargo.

Declaración de fin de año y otros informes ante el gobierno: Cada año calendario, Avon emite los formularios de impuestos 1099 correspondientes al año anterior, si se da una o ambas de las siguientes condiciones:

- Hiciste compras desde tu cuenta Avon de más de \$5,000 a costo de Embajador.
- Ganaste \$600 o más en cheques de Liderazgo, bonos, viajes, premios de incentivos y regalos.

Incentivos:

- La protección de las ventas personales no cuenta para cumplir los requisitos de venta de los incentivos.
 - Las compras, restitución y ascenso de los miembros de línea descendente no se tienen en cuenta para los bonos por ascenso de título ni para los logros en incentivos.
 - Avon se reserva el derecho de verificar los datos de desempeño de los Embajadores al determinar si reúnen los requisitos para ganarse el premio de un incentivo. Asimismo, Avon se reserva el derecho de descalificar o destituir a un Embajador, si determina que ha violado los principios de equidad u objetivos de un programa.
 - La cuenta de los Embajadores debe estar activa y con los pagos al día (los miembros del Club del Presidente no pueden tener un saldo adeudado de más de 1 Campaña con crédito). Avon se reserva el derecho de reconsiderar y retener un premio(s) si el saldo es de más de \$500. Las cuentas serán revisadas en la Campaña después de que el incentivo cierra y una vez más en el momento de la invitación o distribución del regalo, cualquier cuenta que esté atrasada por 2 o más Campañas será descalificada. Si una cuenta es retirada antes de la entrega del premio entonces será considerada como descalificada.
 - Es responsabilidad del Embajador pagar los impuestos federales, estatales y locales relacionados con la aceptación del premio, si los hubiera.
 - Las ventas que cuentan para premios incluyen los pedidos de Entrega Directa y de los Centros de Ventas, al igual que los demos (avances de productos). Los regalos con compra no cuentan para nuestras promociones.
 - Para obtener crédito por ventas en una campaña, los pedidos deben completarse antes de las 11:59 AM ET del último día de la campaña. Si se retiene un pedido para revisión y no se procesa antes del cierre de la Campaña en el último día de la Campaña, contará para la siguiente campaña.
 - Cualquier solicitud de excepción deberá hacerse a través del Centro de Atención en el plazo de una campaña del cierre de esa campaña, a menos que en las reglas del incentivo se indique que debe hacerse antes.
 - Los ganadores no pueden transferir, sustituir ni canjear los premios por efectivo.
- Avon se reserva el derecho de sustituir un premio (o una parte de él) por otro de un valor similar o mayor, a su entera discreción.

- Avon se reserva el derecho de modificar las reglas y pautas de un programa de incentivo, o cancelarlo, en cualquier momento, a su entera discreción.
 - El reconocimiento puede hacerse a nombre del contacto principal de la entidad comercial o el nombre de la LLC en la cuenta. El reconocimiento en vivo/en persona siempre se hará a nombre del titular principal de la cuenta.
 - Si una persona es descubierta reclutando para otro negocio o compañía de venta directa en un evento patrocinado por Avon se le puede pedir que abandone dicho evento inmediatamente bajo su propia cuenta y riesgo.
- Además de las reglas establecidas en estas Normas, los incentivos y promociones están sujetos a sus propios términos y condiciones.

No solicitud/conflictos de interés: Avon cree firmemente que nuestros Embajadores tienen más éxito cuando se centran en un solo negocio de venta directa y no fomentamos múltiples negocios. Sin embargo, si decides tener un segundo negocio de venta directa, debes adherirte a lo siguiente:

- Un Embajador Avon puede participar en cualquier momento en otros negocios u oportunidades de marketing de ventas directas, multinivel, mercadeo en red o mercadeo relacional con las excepciones enumeradas aquí. Sin embargo, durante la vigencia de este Acuerdo y durante un (1) año posterior, un Embajador de Avon no podrá reclutar a ningún Embajador, Cliente o Asociado de Avon para ningún otro negocio de ventas directas o mercadeo en red.
- El término "reclutar" significa solicitud, inscripción, estímulo o esfuerzo real o intentado para influir de cualquier otra manera (ya sea directa o indirectamente) en otro Embajador, Cliente o Asociado de Avon para que se inscriba, compre o participe de otro modo en cualquier venta directa u oportunidad de mercadeo en red. Anunciar otra oportunidad en el mismo documento impreso, página web o cuenta de redes sociales donde el Embajador promociona (ahora o en el pasado) productos u oportunidades de Avon se consideraría reclutamiento. Esta prohibición de reclutamiento incluye expresamente recibir cualquier compensación basada en el reclutamiento en lugar de la venta de productos con cualquier otro negocio de venta directa, como recibir una bonificación, recompensa, comisión adicional u otras formas de compensación basadas en las personas reclutadas, en lugar de pagar únicamente por pago directamente relacionado a la venta de productos. Esta conducta representa reclutamiento incluso si las acciones del Embajador son en respuesta a una consulta realizada por otro Embajador de Avon o cliente..
- □ Un Embajador de Avon puede promocionar otras Compañías de Venta Directa con las excepciones que se indican a continuación:
 - Los Embajadores Avon y sus cónyuges o miembros del mismo hogar (independientemente de si el Cónyuge es cosolicitante o no) **no pueden** participar en el Programa de Liderazgo Avon con Avon en ningún nivel si eligen ser embajadores/representantes/distribuidores para cualquier otro negocio u oportunidad de marketing de ventas directas competitivas, multinivel, mercadeo en red o marketing relacional. (Competitivo se describe como cualquier empresa de venta directa que vende cuidado de la piel, cuidado personal, color o cuidado del cabello u otras categorías de productos que Avon pueda ofrecer o definir en el futuro).
 - Las Embajadores de Avon no pueden vender otros productos o empresas de venta directa competitivas en esas mismas páginas web. Páginas/grupos de redes sociales o anuncios. Eliminar contenido anterior de una página social o de redes sociales para eludir esta política no está permitido. Los Embajadores no tomarán ninguna medida que pueda razonablemente preverse que resulte en una consulta para otros Embajadores o clientes de Avon en relación con otros negocios de venta directa del Embajador.
 - Los Embajadores pueden participar en otro negocio de venta directa únicamente como cliente (incluso como "cliente preferido" o "cliente con descuento"), únicamente que compren productos o servicios del otro negocio de venta directa para uso personal y no tengan ningún compromiso o reciban cualquier forma de compensación basada en vender, reclutar o participar de otra manera como distribuidor (lo que incluye pagos, productos gratis, premios, viajes, obsequios u otros beneficios, incluso si dicha compensación se vuelve a regalar o donar). Recibir cualquier forma de compensación se

considerará como actuar como distribuidor de dicha otra empresa de venta directa.

- No puede obtener ganancias de otros Embajadores Avon por productos, servicios o potenciadores comerciales. Esto incluye, pero no se limita a, cobrar una tarifa por capacitación o mercadería más allá de los gastos personales. Todas las suscripciones (impresas o digitales) o costos recurrentes están prohibidas. Ejemplo: puede recuperar los costos de una reunión de ventas o producir una camiseta del equipo opcional.
- No puedes utilizar ningún canal o foro de Avon (en línea o fuera de línea) para solicitar Embajadores de Avon, Clientes o Asociados para otro negocio de venta directa.
- Si creas un perfil, página u otra presencia en línea dedicada únicamente a la afiliación con Avon y/o productos o que haga referencia a cualquier nombre de empresa o marca comercial en el título, debes enfocar el contenido solo en tu negocio como Embajador Avon. No se permiten otras marcas u oportunidades de ganancias en tales presencias. Además, se debe desactivar cualquier presencia en línea de este tipo si su cuenta de Avon concluye por cualquier motivo. (por ejemplo, Avon por Melissa debe ser exclusivamente de Avon, pero Melissa Smith puede incluir publicaciones de otros vendedores directos no competitivos). No puede cambiar el nombre para usarlo con otra marca.
- Si opera una presencia en línea que muestra otras marcas u oportunidades de ganancias que no está dedicada únicamente a la afiliación como Embajador Avon o a productos de Avon, se espera que se cumpla totalmente con la Política de No-Solicitud. No se permite publicar en tu propia presencia en línea, ni en ningún sitio de redes sociales/en línea, ningún contenido que razonablemente pueda preverse que invite a una consulta de otros Embajadores Avon relacionada con tu otro negocio de venta directa u oportunidad de ganancias. Esto incluye solicitudes iniciadas por otros Embajadores, ya sea en línea o fuera de línea. Las publicaciones que incluyan comentarios como "envíame un mensaje de texto para obtener más detalles" se considerarán reclutamiento. Se permite listar otras empresas con las que estés involucrada en tus páginas personales de redes sociales u otras páginas perfil personales (por ejemplo, Linked tree o LinkedIn).
- Debes mantener separados los negocios.. No los combines en tarjetas de presentación, blogs, mensajes telefónicos, publicaciones de Facebook o cualquier material de marketing.
- Puedes tener empresas de venta directa no competitivas publicadas en tu página personal, pero las publicaciones individuales de activos digitales no deben combinarse en una sola publicación.
- Si eres Embajador de Liderazgo con Avon y también líder de otra empresa de venta directa, Avon se reserva el derecho de eliminar beneficios como los programas de *leads* de clientes o Embajadores.
- Si Avon y cualquier otra empresa de venta directa están siendo reclutadas juntas en cualquier forma de redes sociales, incluyendo, pero no limitado, a páginas personales de Facebook, grupos de Facebook, canales de YouTube, cuentas de Instagram, entonces Avon se reserva el derecho de eliminar beneficios de programas como clientes nuevos generados por Avon o nuevos Embajadores. Esto incluye permitir que otros vendedores directos anuncien su negocio a tu audiencia además de usar personalmente tus recursos..
- Cualquiera que sea sorprendida reclutando para otro negocio o empresa de venta directa en un evento patrocinado por Avon podría ser solicitado a abandonar ese evento a su propio costo.

Eventos: El modelo comercial de Avon consiste en la venta directa como método de mercadeo y el servicio al detal, directo al consumidor en su domicilio, sin un local de venta al detal permanente. Por lo tanto, no se permite vender ni facilitar la venta de productos Avon en tiendas, quioscos, locales gastronómicos ni ningún tipo de establecimiento minorista ni comercial de forma continua.

- Se permite participar en un evento realizado en un entorno minorista, ferias, ferias comerciales, mercados de agricultores, mercadillos, etc., que dure hasta 21 días. Cualquier evento que dure más de 21 días requiere aprobación previa de Avon.

- Solo se permite un puesto de Avon por evento limitado. Es su responsabilidad asegurarse de que no hayan otros puestos de Avon en el evento y proporcionar cualquier permiso, tarifa o seguro necesario.
- No se permite mostrar productos Avon para la venta de forma permanente en ningún local minorista, excepto en los Centros de Belleza Avon con Licencia (LABC por sus siglas en inglés). No obstante, se permite mostrar materiales de promoción de productos, materiales de mercadeo pre-aprobados, materiales de recaudación de fondos, folletos de Avon y otros folletines.
- Si participa de un evento (feria, festival, mercado de agricultores, etc.), no puede promocionar su negocio Avon junto con ningún otro negocio competitivo de belleza en el mismo evento.

Recibos de clientes

En caso de la reventa de un producto realizada directamente entre un Embajador y un Cliente, un Embajador debe entregar a su Cliente dos copias de un recibo de ventas en el momento de la transacción. Los Embajadores deben usar la herramienta de facturas a clientes que está en Avon.com (o el equivalente exacto impreso). El recibo de ventas establece ciertos derechos de protección del Cliente otorgados por la ley federal.

El recibo debe incluir específicamente este lenguaje:

AVISO DE CANCELACIÓN

_____ [INGRESA LA FECHA DE LA TRANSACCIÓN] Para ventas en persona de \$25 o más hechas en casa, y de \$130 o más hechas en locales temporales, puedes CANCELAR esta transacción sin Penalidad ni Obligación, dentro del periodo de TRES DÍAS HÁBILES desde la fecha arriba indicada. Si cancelas, cualquier propiedad comercializada, cualquier pago realizado por ti bajo el contrato o ventas, y cualquier instrumento negociable ejecutado por ti será devuelto en un lapso de DIEZ DÍAS HÁBILES después de que el vendedor reciba la cancelación, y cualquier colateral proveniente de la transacción será cancelado. Si cancelas, debes tener a disposición del vendedor, en tu residencia, cualquier producto entregado a ti como parte de este contrato o venta en la misma buena condición en que los recibiste. O, si deseas, seguir las instrucciones del vendedor sobre el envío de devolución de los bienes a costo y riesgo del vendedor. Si pones los productos a disposición del vendedor y el vendedor no los recoge en un lapso de 20 días de la fecha en tu Aviso de Cancelación, puedes quedarte o deshacerte de los productos sin ninguna obligación posterior. Si no pones los productos a disposición del vendedor, o si te comprometes a regresar los productos al vendedor y no lo haces, entonces seguirás sujeto a todas las obligaciones del contrato.

Para cancelar esta transacción, envía por correo o lleva una copia firmada y fechada de este aviso de cancelación o cualquier otro aviso escrito, o envía un mensaje por correo electrónico a: _____ [nombre del vendedor] a _____ [dirección del negocio del vendedor] A MÁS TARDAR A LA MEDIANOCHE DEL _____ [INGRESA TRES DÍAS HÁBILES DE LA FECHA DE ARRIBA].

CANCELO LA TRANSACCIÓN.

_____ [fecha]

_____ [firma del comprador]

.....

Las Embajadores deben guardar copias de los recibos de ventas por un periodo de dos(2) años y entregárselos a Avon si la empresa se lo solicita. Avon mantendrá registros de las compras hechas por clientes en la tienda en línea de la Embajadores.

Métodos de Ventas Prohibidos

Ventas al detal: El nombre Avon es reconocido mundialmente por la calidad, la relación calidad-precio y el servicio personal. Avon es una compañía de venta directa que cree firmemente en el contacto personal con el Cliente.

- Los Embajadores tienen la obligación contractual de venderles solo a Clientes consumidores.
- Los Embajadores no podrán vender, a sabiendas, productos a terceros para fines de reventa, a una entidad comercial no aprobada, o a través de ella, ni a ningún otro tipo de establecimiento minorista no aprobado.
- Los Embajadores no podrán establecer ni operar su propio negocio al detal Avon sin aprobación, salvo aquellos Embajadores que operen un Centro de Belleza Avon con Licencia aprobado (LABC por sus siglas en inglés).

Ventas por Internet: La única venta por Internet autorizada es a través de la tienda en línea Avon. Los Embajadores pueden promocionar su negocio Avon en línea en distintas plataformas de redes sociales. Está estrictamente prohibida la venta directa de productos a través de sitios de subasta en línea (por ejemplo, eBay y Amazon), una página personal en red social, sitios web o blogs. Remítase a las Pautas de Publicidad y Promoción para el Embajador Avon para obtener más información.

Ventas de exportación: Los Embajadores Avon no podrán exportar productos Avon fuera de Estados Unidos, ni podrán venderle, a sabiendas, productos a otras personas que tengan la intención de exportarlos.

Programas de afiliados externos: Como Consultora de Belleza de Avon, no eres elegible para participar en ningún programa de afiliados externos para promocionar productos de Avon (por ejemplo, Rakuten o LTK). Un programa de afiliados implica ganar comisiones basadas en ventas de productos a través de un enlace, además de las ganancias como Consultora de Belleza de Avon proporcionando enlaces a tu tienda de Avon.

Devolución de Productos

Si por cualquier razón un Cliente no está completamente satisfecho con un producto Avon, tiene un plazo de 45 días de la fecha de envío para devolvérselo al Embajador. A su vez, Avon permite al Embajador un plazo de 60 días de la fecha de compra para devolver el producto. O sea, tiene 15 días adicionales para devolver el producto a Avon. Puede solicitar un reembolso total utilizando el formulario de devolución en línea, donde también podrá imprimir el RMA. Crédito inmediato será otorgado para productos dañados, a ser desechados. Las ventas de estos productos serán rebajadas en la campaña que se procese la devolución. Para todos los demás artículos, el crédito se aplicará una vez que los artículos hayan sido recibidos y procesados en el Centro Nacional de Procesamiento de Devoluciones. Las ventas se deducen de la campaña en la que se procesa la devolución. Avon se reserva el derecho de monitorear las devoluciones para evitar abusos, e investigar y tomar todas las medidas apropiadas contra actividades sospechosas de devolución. Si un Embajador devuelve mercancía considerada excesiva en relación con la cantidad que ha comprado, y la Compañía cree razonablemente que el Embajador está participando en prácticas abusivas de devolución y/o manipulando cualquier programa de Compensación o recompensas, la Compañía se reserva el derecho de cerrar la cuenta del Embajador.

- Los artículos deben ser empacados en una caja más grande que una caja de zapatos o un sobre de burbujas de 8 1/2 X 11.
- Solo una campaña por Autorización de devolución de mercancía (RMA, por sus siglas en inglés), pero se pueden incluir varias RMA en el paquete. Solo se acreditarán los artículos incluidos en las RMA.
- El Embajador puede escoger la compañía de envío a su costo.
- El crédito puede tardar hasta seis semanas en aplicarse.

En un plazo de seis (6) meses del cierre de la cuenta de un Embajador, Avon le comprará, al precio pagado por el ex Embajador, o términos comerciales razonables, el inventario vendible así como los auxiliares de ventas requeridos que el Embajador compró en los 12 meses anteriores. Si el Embajador le debe dinero a Avon, se aplicarán las devoluciones al pago del saldo.

No solicitar Embajadores ni clientes de Avon

No puede solicitar a clientes ni Embajadores actuales o potenciales, usando información obtenida de Avon, a través de cualquier sitio web de Avon ni ninguna otra fuente proveniente de Avon como Fuente primaria para ningún negocio, ya sea relacionado a las ventas directas o fuera de ese sector. No puede usar tales datos de clientes y Embajadores como fuente principal para otro negocio particular o externo a Avon. Eso incluye cualquier negocio de que participe, sea a comisión o por consignación. Por ejemplo, no puede pedirle a un miembro de su equipo o a una clienta que le compre un seguro de auto a su hermano, no puede comprar ninguna aplicación o *software* mediante el cual usted o sus familiares reciban comisión o bonos, ni reclutar para otro negocio de ventas directas a los miembros de su equipo referidos por Avon. Los ejemplos mencionados constituyen violaciones de los Términos y Condiciones de Uso y se consideran conflictos de intereses y violaciones de su Contrato.

Políticas de publicidad y promoción: Cómo promover su negocio Avon

Los medios publicitarios locales y las redes sociales son vías excelentes para promocionar su negocio. ¡Le exhortamos a hacerse notar! Usted representa a Avon con sus acciones, anuncios, publicaciones y el contenido de estos, por lo tanto, debe acatarse los principios y normas siguientes:

Principios básicos

El nombre Avon es reconocido mundialmente por la calidad, la relación calidad-precio y el servicio personal. Avon es una compañía de venta directa que cree firmemente en el contacto personal con el Cliente.

- Siempre debe identificarse como Embajador Independiente de Ventas Avon y utilizar el logotipo de Avon aprobado según sea pertinente. No está autorizada a usar el nombre de la empresa, The Avon Company (ni ningún predecesor incluyendo New Avon Company, New Avon LLC ni Avon Products, Inc.), en ninguna de sus comunicaciones y promociones; pero sí puede poner su título de Liderazgo o nivel de ventas vigente.
 - Ejemplo: Mary Smith, Embajadora de ventas independiente Avon – CORRECTO
 - Ejemplo: Mary Smith, Embajadora Avon – INCORRECTO
 - Ejemplo: Mary Smith, Embajadora de ventas independiente New Avon –INCORRECTO

- Le aconsejamos tener una cuenta de correo electrónico separada para su negocio Avon. Sin embargo, ninguna dirección de correo electrónico podrá incluir el nombre de Avon sin autorización previa por escrito de Avon. Ni la dirección de correo electrónico ni ningún sitio web o URL pueden contener ninguna marca registrada de Avon/LG (Anew, Skin So Soft, Green Goddess, Face shop, Dr Belmeur, belif, etc.). Puede usar el nombre de Avon en el título de las páginas de un blog o en el nombre de su equipo en su página de una red social (por ejemplo: "equipo de Avon de Susana" o "página de belleza Avon de Carmen"), siempre y cuando figure visiblemente en la página que usted es Embajador Independiente de Ventas Avon. No puede usar el nombre de ninguna otra línea ni marca de Avon en el título de blogs, páginas web ni su página de Facebook (por ejemplo, en Facebook debe aparecer en la sección "acerca de").
 - Ejemplo: www.EquipoSusana.com - CORRECTO
 - Ejemplo: www.EquipoAvonSusana.com – INCORRECTO
 - Ejemplo: AvonParaTi@yahoo.com – INCORRECTO

- Código de referencia: el código de referencia de su tienda en línea Avon debe ser exclusivo para usted. El predeterminado es su nombre o inicial y apellido. Tiene la capacidad de cambiar o simplificar esto, pero no debe cambiarse a una palabra o frase genérica. No puede contener la palabra Avon ni ninguna palabra clave de la marca Avon.
Ejemplos:
 - www.avon.com/es?rep=ksmith aceptable
 - www.avon.com/es?rep=uneteaavon no es aceptable
 - www.avon.com/es?rep=unete no es aceptable
 - www.avon.com/es?rep=uneteconkaren aceptable

- Los Embajadores tienen la obligación contractual de venderles solo a los Clientes consumidores. No pueden vender, a sabiendas, productos a terceros para fines de reventa, a una entidad comercial no aprobada o a través de ella, ni a ningún otro tipo de establecimiento minorista ni mercado, físico o digital, sin la autorización por escrito de Avon. Esto incluye todos los productos comprados a través de Avon, incluidos los productos LG H&H y cualquier producto comprado a través de Avon USA + LG Partner Store.
- **Está prohibida la venta de productos Avon a través de Amazon, eBay y cualquier otro sitio web de venta, reventa o mercado.**
- Los Embajadores no podrán establecer ni operar su propio negocio minorista Avon, salvo aquellas que ya operen un Centro de Belleza Avon con Licencia aprobada (LABC por sus siglas en inglés).

Se permite lo siguiente:

- Eventos temporeros en colaboración con un negocio minorista local
- Dejar folletos y un pequeño exhibidor (por ejemplo, con un letrero o una muestra) en un negocio minorista
- Vender temporeraente en una mesa en una feria

No se permite lo siguiente:

- Mantener inventario y vender en un local minorista, al detal.
- Vender en una feria regularmente en el mismo lugar (por ejemplo, tener una mesa o *stand* permanente)
- Los Embajadores Avon no pueden vender productos Avon para exportación, ni tomar acciones para exportarlos fuera de Estados Unidos.
- Los Embajadores pueden usar cualquier imagen, videos y otro material listo para imprimir creado en la oficina central de Avon que se encuentre, el Folleto de Avon, los videos para compartir en Avon.com, el blog Avon Insider o descargado del Catálogo digital dentro de 6 campañas de publicación.
 - No se permite manipular ni cambiar ninguna imagen creada por la central de Avon. No puede editar ni retocar esas imágenes. En el caso de las imágenes creadas en la oficina central de Avon, puede recortar partes de la imagen que no sean texto para fines de tamaño, pero no se pueden modificar las afirmaciones o declaraciones del producto.
 - No se permite usar imágenes con modelos o celebridades o imágenes que no estén en los materiales actuales de Avon. Se debe cumplir con todas las condiciones establecidas con respecto al uso de las imágenes, incluidas las restricciones de términos de uso.
 - Cualquier contenido vuelto a publicar desde cualquier canal de medios sociales de Avon (por ejemplo, Pinterest, YouTube, Instagram, Facebook) debe usar #repost con la cuenta original etiquetada (por ejemplo, #reposts @AvonInsider).
 - No puede impulsar publicaciones antiguas en redes sociales con activos desactualizados: más de 6 campañas atrás. Use solo logotipos autorizados por Avon del Centro de recursos de Avon.com para crear herramientas de ventas personalizadas (por ejemplo, tarjetas de presentación, folletos de reclutamiento, camisetas, etc.) o use proveedores autorizados de Avon. Estos artículos se pueden entregar o usar como incentivos para los miembros de su equipo y sus clientes, pero no se pueden vender. No puede vender ninguna herramienta de ventas personalizada con el nombre o las marcas comerciales de Avon. No puede alterar ni recortar los logotipos proporcionados por Avon.

- No puede hacer publicidad a nivel nacional, fuera de línea o en línea con la excepción de las redes sociales en línea solamente. Ejemplos de publicidad nacional son catálogos nacionales, revistas, periódicos, publicaciones comerciales o de venta directa u otros métodos de distribución y sitios web o publicidad pagada en redes sociales.
- Puede anunciarse en blogs o sitios web no competitivos con un enlace a tu sitio web replicado de Avon o publicitando la entrega local.
- No puede hacer publicidad en ninguna forma en radio, televisión o vallas al aire libre (rótulos de vehículos, vallas publicitarias, etc.) sin la aprobación previa del Consejo de publicidad. Esas solicitudes deben enviarse con un mínimo de 30 días de anticipación.
 - Los avisos publicitarios al aire libre obtenidos a través de Avon Perks Partners o autorizados por Avon no necesitan autorización previa. Esto incluye letreros de jardín, imanes para automóviles o calcomanías para ventanas compradas a través de cualquier socio Avon Perks aprobado.
- Use solo la descripción aprobada de los productos y ganancias que aparecen en el Folleto, materiales de educación o publicidad de Avon vigentes. No puede usar ninguna descripción de productos o ganancias no autorizada. Esto se aplica a todo tipo de publicidad y mercadeo fuera de internet y por él, incluidas las redes sociales y foros de redes profesionales.
- Es responsabilidad del Embajador asegurarse de que cualquier afirmación hecha al promocionar la Tienda en línea sea veraz y coherente con las afirmaciones sobre ganancias y productos aprobados por Avon. Además, cualquier declaración de ganancias debe calificarse refiriéndose al hecho de que las ganancias dependerán del tiempo y el esfuerzo invertido y, de otra manera, deben cumplir con el Código de Ética de la Asociación de Ventas Directas y la Guía sobre declaraciones de ganancias del Consejo de Autorregulación de Ventas Directas, para garantizar que todas las declaraciones de ingresos son veraces y no engañosas. Específicamente, cualquier declaración de ganancias debe tener cuidado de no transmitir la afirmación de que dichos resultados son típicos o que, en general, se pueden esperar para todos los Embajadores.
- No se permite publicar en las redes sociales ni en sitios web, ni promocionar en ningún foro, nada que tenga contenido sexual explícito, obscenidades, pornografía, ofensas, profanidad, odio, amenazas, difamación, calumnias, acoso, discriminación ni violación de ninguna ley.
- Al hacer cualquier patrocinio o testimonio sobre los productos Avon o la oportunidad Avon, las declaraciones del Embajador siempre deben ser veraces, precisas y no engañosas. Para obtener más orientación, se pueden consultar las Guías sobre patrocinios y testimonios de la Comisión Federal de Comercio (FTC, por sus siglas en inglés). Además, la FTC requiere declaración abierta de las relaciones materiales, incluidos los productos gratuitos. Estas reglas también se aplican a *influencers*, *bloggers*, *vloggers* y similares con los que se pueda interactuar en las redes sociales.

En línea/Redes Sociales

- El único medio autorizado de venta por Internet es su tienda en línea de Avon.
- Está estrictamente prohibida la venta directa de productos en sitios de subasta y mercados de Internet (por ejemplo, eBay y Amazon) y en páginas de redes sociales, sitios web y blogs personales.
- Los Embajadores no pueden crear ofertas por Internet (para Groupon, Living Social, etc.) ni dar

códigos de cupones para productos ni ofertas de reclutamiento, tales como los reembolsos de los kits.

- Los Embajadores pueden promocionar su negocio Avon en línea en diversas plataformas de las redes sociales.

Se permite:

- Hacer transmisiones en vivo para promocionar los productos favoritos del Embajador, con un enlace a su tienda en línea o indicando que se comuniquen con el/ella para la entrega.
- Anunciar la hora y lugar de un evento (por ejemplo, feria artesanal o mercado campesino) donde venderá productos Avon.
- Vender productos que tenga en existencias a través de un grupo privado de Facebook.
- ISO (in search of/en busca de) Grupos de Embajadores a través de los cuales busquen productos discontinuados o agotados para sus clientas.

No se permite:

- Hacer transmisiones en vivo que ofrezca descuentos al público que son mayores que los que Avon ofrece.
 - Promocionar un evento donde se ofrece un listado de productos a precios que son menores de los que se ofrecen a la venta en el folleto actual.
 - ISO (In search of) grupos que venden a personas que no son Embajadores o publican "grandes cantidades" de productos a la venta (por ejemplo: 10 geles de ducha por \$9.99).
- No se permite promocionar (etiquetar) su tienda en línea en las redes sociales corporativas de Avon o sitios web corporativos (tales como, el canal de YouTube y las página de Facebook, Pinterest o Twitter de Avon).
 - Cualquier publicación en las redes sociales que promocioe los productos Avon o la oportunidad Avon debe revelar de manera clara y visible su relación con Avon, utilizando #AvonRep en los 80 primeros caracteres de la publicación.
 - Puede crear un enlace con su tienda en línea en su sitio web personal, página de red social (como Facebook) o blogs personales, con el fin de mostrar productos y tendencias de moda, promocionar su negocio Avon o trabajar con su equipo. Pon en YouTube videos que promocionen los productos y motiven a su equipo.
 - Usted es responsable de mantener un control de lo que ocurre en sus páginas en las redes sociales.
 - Es su deber borrar los comentarios ofensivos, obscenos, irrespetuosos e intimidatorios, que contengan afirmaciones confusas o engañosas o enlaces con sitios irrelevantes o indebidos. No es correcto borrar comentarios por no estar de acuerdo con ellos.
 - Si ha formado algún grupo en línea con el objetivo de comunicarse con su equipo, no puede omitir a ningún miembro, a menos que estén de acuerdo con ello tanto usted como el Embajador excluida.
 - Por ser el administrador de su grupo, es su deber estar al tanto de las conversaciones a fin de que exista un ambiente positivo. Es responsabilidad suya comunicarse personalmente con cualquier persona cuyos comentarios pudieran influir negativamente en la moral de su equipo o carezcan de relevancia (por ejemplo, indebidos o dañinos).
 - Todo el contenido debe cumplir con los requisitos enumerados en este documento. Independientemente del contenido, si Avon solicita que elimine contenido, debe hacerlo de inmediato.
 - No puede utilizar las palabras "Avon Oficial" en ninguna palabra clave ni en el texto de anuncios publicitarios.

Publicidad pagada

- Aproveche los periódicos y clasificados locales y comunitarios para promocionar su negocio Avon.
- Solo puede usar imágenes y logotipos vigentes autorizados por Avon, provenientes de la galería disponible en Avon.com. El módulo de publicidad tiene plantillas e imágenes aprobadas. Solo

puede usar las descripciones de productos y ganancias vigentes autorizadas por Avon y otros tipos de contenido del Folleto y páginas web vigentes de Avon.

Se permiten:

- Fotos compartidas a través de Avon.com, el folleto digital o fotografías que tomes tú mismo de los productos o usando los productos.

No se permiten:

- Capturar fotos de pantalla de nuestro Folleto y manipularlas para redes sociales o publicidad paga.
- La exhortamos a darle publicidad a los programas de incentivo y promociones vigentes de Avon. Debe incluir siempre las reglas de estos, instrucciones para participar y fechas de comienzo y finalización, así como un enlace con las reglas oficiales del programa o promoción.
- Si desea llevar a cabo su propia promoción o concurso, siempre debe publicar las reglas del concurso, incluso los detalles para participar, las fechas de cuando empieza y cuando termina, los detalles del premio y las restricciones de elegibilidad (I.e. edad, residencia), etc. Las plataformas de las redes sociales como Facebook e Instagram tienen sus propias guías para hacer promoción, por lo que le recomendamos que lea y entienda esas reglas.
- Puede anunciarse localmente. Puede anunciar su negocio en las plataformas de las redes sociales y otros sitios relaciones además de grupos/eventos que están conectados a en su página personal (por ejemplo, página de Facebook personal/comercial, grupos de clientes, grupos de equipos, etc.), excepto donde esté prohibido arriba.
- No puede promocionar ni anunciar ningún otro negocio de ventas directas o minoristas en la misma página en línea, grupo o blog que utilice Avon en el título.

Publicidad digital:

Probamos y aprendemos las formas más efectivas para que la marca se dirija a nuevos potenciales reclutas y clientes, con el objetivo de crear un mayor valor tanto para ustedes, los Embajadores, como para la empresa. En toda forma de publicidad digital, debe divulgar su condición como Embajador de Ventas Independiente de Avon y solo puede promocionar su propia tienda en línea. No puede usar Marcas de la Compañía ni derivados o variaciones de estas marcas, ni nada confusamente similar, en ningún esfuerzo para dirigir tráfico en línea a su presencia en internet. Tales esfuerzos pueden incluir, pero no se limitan a, publicidad digital en *display*, ubicación paga en búsquedas, metaetiquetado, registro de nombres de dominio, redireccionamientos, servicios de pago por clic y/o estrategias de Optimización para Motores de Búsqueda (SEO).

Búsqueda pagada:

No puede hacer ofertas por las palabras clave, "Avon" o cualquier marca comercial de Avon como "Anew, Skin So Soft, belif" en ningún motor de búsqueda como google.com, yahoo.com, bing.com, AOL.com, Ask. com, Youtube.com, DuckDuckGo.com, Baidu.com, etc.

Búsqueda orgánica:

Puede utilizar las marcas comerciales de Avon y las palabras claves que nos son marca comercial, por ejemplo, cuidado de la piel, belleza, trabajo desde casa, tanto en el meta título como en las metas descripciones para maximizar su

alcance orgánico tanto para el reclutamiento como para los productos en su sitio web/blog personal por separado. Todas las palabras claves de SEO deben alinearse con las afirmaciones aprobadas por Avon.

Asegúrese de crear su propio contenido único y no duplicar el contenido, y debe identificar que está escribiendo esto como Embajador independiente de Avon.

Medios sociales pagados:

- Se le exhorta a promocionar su empresa en las plataformas de redes sociales y otros sitios relacionados, además de los grupos/eventos que se unen a sus páginas personales (es decir, página de Facebook personal/empresarial, grupos de clientes, grupos de equipos, etc.), excepto donde esté prohibido dentro de este documento.
- Puede anunciarse en Facebook u otras plataformas sociales o promocionar sus publicaciones personales.

Mercados:

- Está estrictamente prohibida la venta directa de productos a través de una subasta en línea o una plataforma de mercado (p. ej., Amazon, eBay, Offer Up, Facebook Marketplace, Walmart.com, Poshmark), una página de redes sociales, un sitio web o un blog personal.
- No puede crear ofertas en línea (para Groupon, Living Social, etc.) ni enumerar códigos de cupones para productos u ofertas de reclutamiento, incluidos los reembolsos de kits.
- No puede anunciarse en sitios clasificados/listados directa o indirectamente con la intención de vender productos, patrocinar nuevos Embajadores o promover su negocio en general. Ejemplos de sitios de listados/clasificados: Craigslist, sellit, swap, trabajo desde casa o sitios donde las personas manipulan las ventas de productos mediante el intercambio de ventas, la venta o el trueque.

Tarjetas de presentación

- Debe adquirir las tarjetas para su negocio Avon de un contratista autorizado por Avon o usar el modelo de tarjeta aprobado por Avon.
- En su tarjeta de negocios de Avon no puede figurar ningún otro negocio, profesión, ni experiencia.

Publicidad

- Como Embajador de Avon, puede participar en una entrevista con publicaciones impresas o en línea locales (con un enfoque local) con permiso previo, por escrito, de Avon Public Relations en avonpublicrelations@avonusa.com.
 - Están estrictamente prohibidas las entrevistas de radio y televisión locales sin autorización previa de Avon *Home Office*.
 - Las promociones en medios de comunicación nacionales debe iniciarlas Avon. Si le contacta algún medio de ese alcance, sírvase comunicárselo a Avon en avonpublicrelations@avonusa.com.

Uso de Correo electrónico, teléfono, y mensaje de texto

- Puede crear sus propios modelos de mensajes de correo electrónico para enviarles mensajes comerciales y de mercadeo a Clientes o Embajadores, pero deben registrarse por las leyes y estipulaciones pertinentes, tales como la ley CAN-SPAM.
- Puede usar su propia cuenta de correo electrónico para comunicarse con los miembros de su equipo de Avon y para operar su negocio Avon con amigos, familiares y su clientela actual.
- No puede utilizar correos electrónicos, llamadas automáticas o mensajes de texto para enviar correo basura o enviar spam a clientes o no clientes.
- Si un cliente, prospecto o cualquier individuo indica que ya no desea recibir más comunicaciones por correo electrónico, teléfono o texto, debe dejar de enviárselos inmediatamente.
- Debe respetar toda solicitud de “no me envíe más correos, no me llame ni me mande textos” que le haga cualquier Embajador actual o no, Cliente o persona referida. Dichas solicitudes deberán respetarse de acuerdo con las leyes federales. Eso incluye toda comunicación por correo electrónico, teléfono y mensajes de texto.
- Debe acatar las leyes, estipulaciones y pautas pertinentes al enviar mensajes por correo electrónico, teléfono y texto, tales como la ley CAN SPAM, las normas de ventas de telemarketing, la ley de protección del consumidor por teléfono y las leyes estatales correspondientes, entre otras.

Restitución/Reincorporación

Si un Embajador cierra su cuenta de manera voluntaria o si es removido por inactividad o deuda, el Embajador podrá reactivar su cuenta con Avon en los siguientes casos:

- **Autorrestitución (de 1 a 26 Campañas después de la destitución):** Un ex Embajador puede reincorporarse a su negocio Avon, sin cargo de restitución, siempre y cuando pague el saldo total de su cuenta. Mantiene su mismo nivel de logros de ventas y el título del Programa de Reconocimientos del Presidente, según las pautas del mismo; pero no podrá recuperar el título de Liderazgo de Ventas después de 6 campañas de inactividad (ver a continuación).
- **Reincorporación:** Una ex Embajador puede ser nombrado de nuevo veintisiete (27) campañas después de la destitución, siempre y cuando no tenga un saldo pendiente. Será inscrito como nuevo Embajador con una nueva cuenta, pagará una tarifa de inscripción y completará el proceso de incorporación. El nivel de logros de ventas y el tiempo con Avon (LOA) empezarán nuevamente, y se perderán los puntos de incentivo y premios. A discreción de Avon, los Embajadores con deudas consideradas incobrables podrán ser nombrados de nuevo siempre y cuando paguen la totalidad del saldo adeudado.

Destitución del Embajador Independiente de Ventas Avon

Tanto los Embajadores como Avon podrán rescindir la asociación que un Embajador tenga con Avon, en cualquier momento y por cualquier motivo. Las circunstancias que podrían causar que Avon rescinda su asociación con un Embajador incluyen, a modo de ejemplo, las siguientes:

Inactividad: Si un Embajador no hace un pedido en seis campañas consecutivas, se considera inactivo y será destituido automáticamente del archivo activo de Avon. Eso traerá como consecuencia la ruptura inmediata del vínculo con la línea descendente y es irreversible. La inactividad durante 26 campañas traerá como consecuencia la baja como Embajador.

Saldo adeudado: Se podrá destituir a un Embajador que no envíe los pagos a Avon a tiempo. Tener pagos atrasados cuatro campañas traerá como consecuencia la ruptura inmediata del vínculo con la línea descendente, lo cual es irreversible.

Decisión de la gerencia: Avon siempre se reserva el derecho de destituir, a su entera discreción, a un Embajador en cualquier momento y por cualquier motivo o sin ningún motivo.

Glosario de Avon:

Achiever / Embajador destacado

Un Embajador que alcanza las metas de un programa de incentivos, nivel de ventas o título de liderazgo.

Active Representative (Active Account) / Embajador activo (cuenta activa)

Un Embajador que constantemente realiza pedidos cada dos semanas (cada período de campaña) o que ha enviado un pedido al menos en las últimas seis campañas.

Attached Customer / Cliente vinculado

Un cliente que compra con un Embajador en la tienda en línea del Embajador o mediante su folleto. Los clientes vinculados disfrutan de precios especiales y ofertas exclusivas.

Avon Care Center / Centro de Atención de Avon

El recurso principal para responder a las preguntas de los Embajadores. Los especialistas están disponibles de lunes a viernes, los horarios pueden variar, en el número 866- 588-2866. (866-513-2866 inglés).

Avon Connect / Conexión Avon

Nuestro evento anual nacional más grande para todos los Embajadores, en el que se presentan las últimas actualizaciones del negocio, avances de nuevos productos, conferenciantes, seminarios de certificación y capacitación, celebraciones de reconocimiento y más.

Avon.com

El sitio web donde los Embajadores Avon pueden administrar las funciones de su negocio, hacer pedidos, hacer pagos, ver facturas y tener acceso a capacitación.

Avon Perks

Un programa para Embajadores Avon que brinda acceso a ofertas especiales en una variedad de productos y servicios, que incluyen seguro médico, educación superior en línea y más.

Avon Rewards / Premios Avon

Nuestro programa de reconocimiento que recompensa a los Embajadores por ventas y logros de títulos, hitos de Avon y otras ocasiones especiales.

AVON YouTube

Nuestro centro de aprendizaje en línea gratuito en Avon.com para seminarios web de capacitación, cursos en línea, videos y más.

Avon Wallet

Avon Wallet se utiliza para respaldar la transferencia de fondos obtenidos a través de la tienda en línea de un Embajadora, ganancias por liderazgo o incentivos para los Embajadores. Un Embajadora debe registrarse en Avon Wallet para recibir esos fondos.

Award Sales/Ventas que cuentan para premios

La medida oficial utilizada para calificar para el título de Liderazgo de ventas, los niveles de ventas del Programa de Reconocimientos del Presidente y algunos incentivos patrocinados por Avon. Casi todo lo que pidas de Avon cuenta como ventas que cuentan para premios, incluidas muestras, herramientas de ventas, avances de productos, folletos y volantes.

Brochure/Folleto

El catálogo que los Embajadores entregan a los clientes, con los últimos productos y ofertas especiales. Un nuevo folleto se publica cada dos semanas (cada período de campaña). Los clientes también pueden comprar a través de una versión digital del folleto en la tienda en línea de su Embajadora.

Buzz

Nuestro blog semanal en Avon.com con noticias sobre lanzamientos de productos, eventos, incentivos, ofertas y más.

Campaign/Campaña

El ciclo de dos semanas para vender y hacer pedidos. Normalmente tenemos 26 campañas en un año calendario.

Commissionable Products/Productos que generan comisión

Todos los productos que se venden a precio de cliente completo o con descuento, incluidos los avances de productos del Qué hay de nuevo. Los productos sujetos a comisión no incluyen folletos, bolsas Avon, herramientas del negocio, muestras de Embajadores y tarifas de envío.

Commissions Charts/Tablas de comisiones

Gráficos que muestran los niveles de ventas y los porcentajes de comisión para los niveles Aspirante y Premier y para los niveles del Programa de Reconocimientos del Presidente.

Contender/Aspirante

Un Embajador Avon con ventas anuales de menos de \$5,000.

Cycle to Date/Ciclo hasta la fecha

El período de tiempo que comienza al inicio del Programa de Reconocimientos del Presidente hasta la campaña en curso utilizada por el Programa de Reconocimientos del Presidente para hacer un seguimiento de las ventas anuales de cada Embajador. Las ventas del año hasta la fecha son las ventas netas personales o en equipo de todas las campañas desde el inicio del Programa de Reconocimientos del Presidente hasta la campaña en curso. También denominado año hasta la fecha (Year to Date).

Digital Catalog/Catálogo digital

La versión digital del Folleto Avon en cada tienda en línea del Embajador. Los clientes pueden hacer clic en la imagen del producto para hacer su pedido.

Direct Delivery/Entrega directa

Una de las opciones de envío que puedes ofrecer a tus clientes en línea. Tu cliente paga su pedido en tu tienda en línea y se le envía directamente a su puerta. Los clientes disfrutan de envío gratis en pedidos de \$60 o más (el Embajador paga la tarifa de envío).

Direct Selling/Venta directa

Un método de venta que ofrece productos y servicios personalizados directamente a un cliente.

Discontinued Product/Producto descontinuado

Un artículo que está agotado y no se puede volver a pedir. Puede que se ofrezca una recomendación alternativa.

Earnings Level/Nivel de ganancias

El nivel de logro de ventas que determina el porcentaje de comisiones al que un Embajador tiene derecho a ganar por las ventas de productos. El nivel de ganancias se calcula en función de las ventas que cuentan para premios. También llamado nivel de comisiones. Para obtener más detalles, consulta las tablas de comisiones.

Enrollment/Inscripción

El proceso mediante el cual un prospecto se inscribe y se convierte en Embajador Avon. Anteriormente conocido como nombramiento.

First Generation/Primera generación

El primer nivel de miembros de equipo reclutados e inscritos personalmente por un/una Líder de ventas.

Fundraising/Recaudación de fondos

Un programa de Avon que ayuda a los Embajadores a hacer crecer su negocio a medida que se conectan con organizaciones valiosas en su comunidad. El Embajador se asocia con una organización para vender productos de Avon y luego comparte una parte de sus ganancias de las ventas generadas por la recaudación de fondos.

Generation/Generación

Un nivel de conexión entre un Embajador y los miembros de su equipo. Por ejemplo, si un Embajador recluta a un nuevo miembro del equipo, esa nueva persona será parte de la primera generación del Embajador. Si el Embajador de primera generación luego recluta a su propio nuevo miembro de equipo, esa persona estará en la segunda generación del Embajador original y en la primera generación del Embajador que la reclutó directamente.

Homepage/Página principal

La página web principal de Avon.com, o cualquier empresa, organización o persona.

Incentive(s)/Incentivo(s)

Programas patrocinados por Avon mediante los cuales los Embajadores pueden ganar premios por el logro de determinadas metas. Dichos premios son aparte de las ganancias regulares de cada campaña.

Independent Contractor/Contratista independiente

Todos los Embajadores de ventas independientes de Avon son contratistas independientes y siempre deben identificarse como tales en las comunicaciones, promociones y tarjetas de presentación. No son agentes, empleados, socios o franquiciados de Avon. Cada Embajador es responsable de sus propias decisiones y gastos comerciales.

Invoice/Factura

Un estado de cuenta para cada pedido (disponible en Avon.com) que incluye una lista de todos los artículos pedidos y facturados, mensajes de Avon y cualquier monto adeudado en el siguiente pedido. Las Embajadores también crean una factura para el cliente por cada

pedido que entregan, detallando los productos pedidos y el monto adeudado.

Lead/Prospecto

Una persona que ha expresado interés en los productos Avon o en convertirse en Embajador Avon. También se refiere a aquellos que pueden haber comenzado, pero no completado, el proceso de inscripción para unirse a Avon.

Leadership/Liderazgo

Una oportunidad de mayores ganancias que ofrece recompensas y bonos por reclutar, patrocinar y asesorar a medida que creas un equipo y asciendes de título de Promotor a Líder Ejecutivo Platino. Para obtener más detalles, consulta la página de Liderazgo de ventas y la Guía de carrera y compensación.

Leadership Bonuses/Bonos de Liderazgo

Los líderes reciben bonos en función del desempeño en reclutamiento, capacitación, tutoría y promociones, así como las ganancias del equipo.

Leadership Dashboard/Tablero de Liderazgo

Una sección de Avon.com específicamente para Embajadores de Liderazgo con herramientas e informes para ayudar a hacer crecer y administrar su negocio. Anteriormente conocido como VIBE.

Length of Association (LOA)/Tiempo de asociación

La cantidad de ciclos o campañas de dos semanas que un Embajador ha estado asociada con Avon.

Licensed Avon Beauty Centers (LABC)/Centros de belleza con licencia de Avon

Tiendas minoristas autorizadas por Avon.

Mentor/Mentora

Líder de ventas de un equipo que ha contratado e inscrito personalmente a un Embajador. Anteriormente conocido como Línea ascendente (*upline*).

Net Items/Artículos netos

Por lo general, artículos para el desarrollo del negocio, como folletos, ayudas de ventas, herramientas de ventas y muestras que no se revenden a ganancia. La Representante paga el precio indicado por estos artículos y no recibe ganancias ni descuentos.

Networking/Hacer conexiones

El proceso de conectarse con nuevas personas en un contexto comercial o social para ayudar a expandir tu lista de contactos de clientes o tu equipo y desarrollar tu negocio.

Online Store/Tienda en línea

El sitio web gratuito que Avon proporciona a cada Embajador donde los clientes pueden comprar 24 horas al día, los 7 días a la semana. Todas las ventas se abonan directamente al Embajador y se incluyen en sus ganancias. Puedes encontrar la dirección de tu tienda en línea haciendo clic en Mi tienda en la esquina superior derecha de Avon.com.

Past Due/Saldo pendiente

Si un pago no se hace de acuerdo con los términos de pago de Avon, el saldo de la cuenta se considerará "saldo pendiente".

Performing/Desempeño

Desempeñarse en el título correspondiente significa que un(a) Líder ha cumplido con los requisitos del título en una campaña determinada y es elegible para recibir ganancias.

Premier Level/Nivel Premier

Un nivel de ventas para Embajadores que registran entre \$5,000 y \$9,999 en ventas que cuentan para premios al año. El nivel Premier garantiza ganancias del 30% en Belleza y del 20% en Moda y Hogar, y es un trampolín hacia el Programa de Reconocimientos del Presidente (\$10,000+).

President's Club/Club del Presidente

El primer nivel de logro, para ventas de al menos \$10,000, dentro del Programa de Reconocimientos del Presidente que reconoce las ventas que cuentan para premios.

President's Recognition Program/Programa de Reconocimientos del Presidente

El programa de Avon que celebra y recompensa a los Embajadores por logros sobresalientes en ventas totales, aumento de ventas y liderazgo cada año. Consta de seis niveles de ventas, comenzando con el Club del Presidente, que brindan beneficios que incluyen mayores ganancias, ofertas exclusivas, viajes y otros reconocimientos.

Preview Products/Avances de productos

Productos disponibles para los Embajadores con un descuento especial (según el título de logros de ventas) para ayudarlas a mostrar productos a los clientes. A la venta dos campañas por adelantado en el folleto "Qué Hay de Nuevo". Los Embajadores de todos los niveles pueden pedir hasta dos avances de productos. Anteriormente conocidos como demos.

Promoter/Promotora

El primer nivel del programa de Liderazgo de Avon, que comienza cuando un Embajador recluta a su primer miembro de equipo.

Prospecting/Prospección

La búsqueda de clientes potenciales o miembros de equipo.

Recruiting/Reclutamiento

El proceso de promoción de los beneficios de unirse a Avon, que incluye invitar a un prospecto a unirse a tu equipo y ayudarlo a inscribirse.

Reinstatements/Reintegraciones

Embajadores Avon que hayan reactivado su cuenta Avon después de haber estado por fuera por 26 campañas o menos, siempre y cuando la cuenta esté al día y salda en su totalidad. Los reintegrados comienzan a hacer pedidos nuevamente usando su número de cuenta original y están vinculadas a su Mentor original, si corresponde.

Removal/Destitución

La cuenta de un Embajador que esté inactiva durante más de seis campañas o vencida más de cuatro campañas sufrirá una desactivación de su tienda en línea.

Los Embajadores destituidos se vuelven activos nuevamente al hacer un pedido y pagar su cuenta en su totalidad. Después de 26 campañas en estado de destitución, un Embajador será suspendido y perderá su número de cuenta.

Representative Commissions/Comisiones de Embajadores

La diferencia entre el precio minorista pagado por el cliente y el precio que paga el Embajador por los productos: su porcentaje de ganancia.

Representative Delivery/Entrega por Embajador

Una de las opciones de envío que puedes ofrecer a los clientes en tu tienda en línea. Con Entrega por Embajador, tú te encargas de hacer el pedido en Avon.com, cobrar el pago y entregar el pedido. Estos pedidos se agregarán a tu página Mis pedidos iniciados para que los envíes. También puedes editar el pedido del cliente, en caso de que ya tengas a mano alguno de los artículos que pueden estar pidiendo.

Sales Leader/Líder de ventas

Un Embajador que participa en el programa de Liderazgo de Avon formando un equipo y asesorando a otros. También conocido como Embajador de Liderazgo.

Sales Tools/Herramientas de venta

Artículos como bolsas de compras, etc. se ofrecen a los Embajadores para ayudarles a desarrollar su negocio. Algunos son gratis, otros tienen un precio nominal.

Shorts/Faltantes

Un producto que está temporalmente agotado pero que se espera que esté disponible en una fecha posterior. Al hacer un pedido en línea, puedes agregar el artículo a tu lista de espera y recibir una notificación cuando esté disponible para pedir nuevamente.

Site Map/Mapa del sitio

Una lista de dónde se encuentran los recursos y elementos clave de Avon.com.

Social Selling/Venta social

Vender productos y promocionar tu negocio a través de interacciones sociales como conversaciones, citas de café y fiestas para mostrar productos, así como a través de redes sociales como Facebook, Instagram, correo electrónico, etc.

Team/Equipo

Todas las generaciones (1-3) de Embajadores bajo un(a) Líder de Ventas. Anteriormente conocido como línea descendente.

Title at Risk/Título en riesgo

Un(a) líder de ventas que no se está desempeñando a su nivel de título de logro en la campaña en curso. A los Embajadores que no mantengan su título después de seis campañas consecutivas se les cambiará el título al nivel en el que se estén desempeñando. Los Títulos para Líderes y Líderes Ejecutivos se mantendrán durante doce campañas.

Titled Representative/Embajador con título

Un Líder de ventas que se desempeña actualmente a un nivel de Liderazgo determinado.

Total Team Sales/Ventas totales del equipo

El total de ventas personales calificadas de una Líder de ventas y el total de ventas que cuentan para premios personales de los miembros de su equipo de primera a tercera generación. Anteriormente conocido como Ventas de Grupo.

Trackers

Gráficos en Avon.com que muestran el progreso hacia un incentivo o una meta de ventas.

Unattached Customer/Ciente no vinculado

Un cliente que hace un pedido a través de Avon.com y elige no vincularse con un Embajador.

Web Office/Oficina web

Una sección de Avon.com con herramientas que ayudan a los Embajadores a administrar su tienda en línea, libreta de direcciones de clientes, facturación y más.

Webinars/Seminarios web

Seminarios basados en la Web en Avon.com que brindan a los Embajadores capacitación, noticias sobre productos y actualizaciones comerciales.

What's New/Qué Hay de Nuevo

Un folletín especial para Embajadores que presenta avances de productos y los ofrece dos campañas por adelantado. Los Embajadores de todos los niveles pueden pedir hasta dos avances de productos con un descuento especial (según el título del logro de ventas) para mostrarlos a los clientes.

Nota: Toda la información de estas pautas y del sitio Avon.com, en su totalidad, constituye las pautas y los procedimientos vigentes. Por lo tanto, en caso de discrepancia entre la información contenida aquí y/o Avon.com, y la información que proporcione el Centro de Atención, Ejecutivos de Ventas, Mentores de Liderazgo de Ventas (Embajador de línea ascendente) o cualquier otra fuente, prevalecerá la información contenida aquí o en Avon.com. **Podrán hacerse excepciones a estas normas, u otras reglas o contenido de un programa, analizando cada caso por separado.** Avon puede modificar estas normas en cualquier momento a su entera discreción, mediante la enmienda expresa de las mismas, o bien, mediante la adopción de otras pautas, normas o códigos de ética que puedan tener el efecto de modificar aquellos aquí incluidos. Siempre consulta Avon.com para obtener la información vigente.

Enmienda A: Políticas de Liderazgo

Los Embajadores que participan del Programa Avanzado de Liderazgo (Embajadores de Liderazgo de Ventas) son responsables de cumplir sus obligaciones contractuales como Embajadores, y adherirse tanto a las Normas de los Embajadores en general como a estas Normas de Ventas de Liderazgo, que gobiernan temas específicos del programa de Liderazgo de Ventas. Por favor consulta la sección Liderazgo de Ventas en Avon.com para ver más detalles.

Filosofía de Líder

El liderazgo es una de las oportunidades más satisfactorias que Avon puede ofrecer. Ayudar a las miembros de tu equipo a alcanzar sus metas y celebrar su éxito con ellos es una experiencia enriquecedora. Combinar estas actividades con el Programa de Compensación de Liderazgo hace que el ayudar a otros se convierta en una oportunidad gratificante.

El papel del mentor(a) (o Embajador en línea ascendente) no es hacer todo por sus Embajadores, sino ofrecer guía para ayudarles a alcanzar sus metas profesionales. Hazlo liderando con el ejemplo con tu negocio, reconociéndolas por su éxito y guiándolas en su negocio Avon.

Es importante que todas las Embajadoras tengan el beneficio de una Líder o Mentora, además del apoyo continuo de la Oficina Avon en Casa para que todas tengan las herramientas y guía que necesitan para su negocio.

Cualidades que se esperan de una buena líder:

Seguridad: Tu seguridad y confianza dictan el tono para el éxito de tu equipo:

- Demuestra una actitud positiva hacia Avon y tus compañeros Embajadores
- Condúctete con un alto nivel de integridad
- Alienta la colaboración en equipo y crea una comunidad donde los Embajadores se sientan cómodos de buscar tu apoyo

Dar el ejemplo: Tu equipo hará lo que ve que tú haces (atraer clientes, reclutar)

- Ofrece a las miembros de tu equipo comunicaciones consistentes y oportunas
- Levanta un negocio consistente con ventas y reclutamiento
- Participa de incentivos y promociones Avon
- Asiste a reuniones y eventos de Avon

Liderar equipo: encaminarlo al éxito

- Capacita a las miembros de tu equipo y sé un mentor para ellos
- Sigue las directrices de inscripción de Avon para apoyar el éxito del nuevo Embajador
- Identifica y desarrolla nuevas Líderes a través del establecimiento de metas y mentoría
- Entiende y promueve el plan de compensación de Avon
- Celebra las victorias de tu equipo
- Reconoce a los miembros de tu equipo por sus logros

Elegibilidad

El Programa de Liderazgo Avanzado recompensa a los Embajadores de Liderazgo de Ventas según el éxito obtenido reclutando, capacitando y desarrollando miembros del equipo. Los Embajadores de Liderazgo de Ventas asumen la responsabilidad de cumplir con las siguientes directrices:

- Dirigir posibles reclutas a Avon y apoyar a nuevos miembros de equipo con la mejor experiencia de inscripción a través de capacitación en línea o en persona, entrenamiento y herramientas de mentoría que Avon ofrece. Revisa las herramientas de Mentoría en Avon.com para ver todos los detalles.
- Mantener un estatus de Embajador Activo y con sus cuentas al día.
- Entender las ganancias como están definidas en el cuadro de ganancias de Liderazgo Avanzado en Avon.com.
- Entender la estructura de compensación y oportunidades de ganancias / incentivos para nuevos Embajadores, incluyendo el Camino a Premier en Avon.com

Normas de Reclutamiento

Los Embajadores de Liderazgo de Ventas son alentadas a desarrollar su equipo a través de esfuerzos de reclutamiento personales. Las Embajadores de Liderazgo de Ventas no pueden crear o procesar Inscripciones a nombre de una nueva Embajador sin el conocimiento o permiso de ese Embajador.

- Los Embajadores reclutadas deben completar el proceso de Inscripción en su totalidad y completar el Contrato de Embajador Avon, y aceptar sus Términos y Condiciones.
- Una vez que un nuevo recluta ha completado el proceso de incorporación y Avon lo ha aprobado, el estatus de la cuenta es catalogado como Nombramiento Pendiente. Las ventas del Centro de Ventas, pedidos del Folleto tradicional y pedidos en tienda en línea cuentan a favor de las ventas netas positivas en una Campaña.
- Si un Nombramiento Pendiente no hace su primer pedido dentro de las 26 campañas a partir de su Inscripción, el Contrato de Embajador pendiente será cancelado, su vinculación a su mentor (Línea ascendente) se rompe, y la persona es considerada un prospecto sin patrocinio. Si la persona quiere unirse a Avon en el futuro, serán considerados
- “nuevo” y tendrá que volver a postularse y completar el proceso de Inscripción. No hay garantía expresa o implícita que se le vuelva asignar al mentor original si decide volver a Avon en el futuro.

Un recluta nombrado pasa a estar vinculado como miembro de línea descendiente al Embajador que le reclutó (también conocido como Embajador “Mentora” o “Upline”, línea ascendente) cuando el nuevo recluta se inscribe a través de la tienda en línea de su mentor o en SellAvon.com/StartAvon.com cuando se ingresa el código de referencia de la Mentora. Una miembro de línea descendente “Downline” que es reclutada y nombrada pasará a ser de la Primera Generación de su mentor.

- Si un nuevo Embajador que se inscribe por su cuenta es vinculado con un mentor no deseada, tiene hasta cinco días hábiles desde el momento de su inscripción y antes de hacer su primer pedido, para volver a ser vinculado con otro mentor. El nuevo Embajador debe dirigir su pedido al Centro de Atención de Avon **personalmente**.
- Están prohibidos los contratos ficticios o arbitrarios. Estos incluyen a personas que tienen poco o ningún interés en Avon más que inscribirse como un favor para alguien, como un amigo o familiar, a cambio de algún tipo de beneficio, como productos gratis u otra forma de compensación.
- Cambio de patrocinio: para proteger la integridad del plan de compensación y para desalentar prácticas de reclutamiento no éticas, Avon no permite cambios de

mentora.

- **Ganancias de Liderazgo:** Acceder a las ganancias de Liderazgo de Ventas dependerá de alcanzar los requisitos mínimos establecidos en el Recuadro de Ganancias de Liderazgo Avanzado en Avon.com.
- **Ventas de equipo que cuentan para premios:** Incluye tus Ventas personales que cuentan para premios más las Ventas personales que cuentan para premios de todas tus generaciones de línea descendiente: G1, G2, y G3.
- Las ganancias de liderazgo no se pagan hasta que el miembro de línea descendiente pague su pedido por completo y cualquier devolución se ajustará como corresponda.
- Avon se reserva el derecho de ofrecer incentivos o bonos que podrían contar o no para Ganancias de Liderazgo (revisa Avon.com para ver normas específicas).
- **Cuentas morosas:** Si la cuenta de un Embajador de Liderazgo de Ventas tiene un saldo de tres semanas, cualquier ganancia de Liderazgo será aplicado automáticamente al balance vigente en esa tercera campaña morosa hasta que el saldo de la cuenta se haya pagado por completo. Si el miembro en línea descendiente acumula cuatro campañas morosas, su Mentor (línea ascendente) perderá cualquier ganancia de Liderazgo obtenida de sus ventas que cuentan para premios incluso si el saldo se paga después. Para asegurarse de que los Mentores (Embajadores en línea ascendente) mantienen sus ganancias vigentes válidas y también para ayudar a reducir la mala deuda, las miembros en línea descendiente deben ser animadas a pagar sus saldos completos a tiempo.
- **Cuentas destituidas:** Si un Embajador es destituido del programa de Liderazgo de Ventas, recibirá un último pago de ganancias y ya no podrá recibir ganancias por su ex línea descendiente después de la fecha de destitución.
- Al cierre de cada Campaña, los Embajadores de Liderazgo de Ventas tienen acceso al estado de sus Ganancias de Liderazgo de Ventas, que informa en detalle su actividad en Liderazgo de Ventas por campañas específicas.
- **Protección de ventas personales** (anteriormente llamadas Puntos de Desempeño): cuando las Líderes Bronce o de nivel superior exceden el requisito de Ventas Personales en una campaña, la cantidad adicional puede ser contada a su favor para la próxima campaña para ayudarlas a alcanzar el requisito de una campaña futura. Como Embajador, puedes acumular hasta \$200, y como Líder o Líder Ejecutiva, hasta \$600.
 - La Protección de Ventas Personales se hace efectiva automáticamente según la disponibilidad. Por ejemplo, si tienes ventas de \$150, puedes usar \$50 en protección de ventas personales para cubrir la diferencia de las ventas personales requeridas, siempre y cuando hayas cumplido con todos los demás requisitos de desempeño para tu nivel de logro en cualquier campaña. Esto luego te permitirá recibir Bonos de Liderazgo Avanzado.
 - La Protección de Ventas Personales no es acumulativa. Después de usar el total o una porción, la vuelves a acumular al exceder tu requisito de ventas personales. Por ejemplo: \$250 en ventas te dará \$50 en protección de ventas personales para usar en una campaña posterior.

Restricciones de reclutamiento:

- Un Embajador de Liderazgo de Ventas no puede reclutar a su cónyuge o concubino a su propia Línea Descendiente. Hay solo una excepción: una relación de Línea descendiente establecida previamente (1) por lo menos un año antes del matrimonio o concubinato. La relación debe estar documentada en el Departamento de Liderazgo del Centro de Atención de Avon.
- Los Embajadores de Liderazgo de Ventas no pueden reclutar o ser vinculadas a ningún miembro del equipo de su hogar.
- **Las ex Socias de Campo Avon** pueden ser nombradas por un Mentor de Liderazgo (línea ascendente). Sin embargo, no pueden usar información interna de Avon

o de los Embajadores de su ex puesto como empleado de Avon.

Convertirse en Embajador (búsqueda de mentor)

Aplican los siguientes criterios:

- o Los Embajadores deben estar activos y su cuenta Avon debe estar al día en los pagos. (Los Embajadores del Club del Presidente pueden tener hasta una campaña atrasada).
- o Los Embajadores deben tener una tienda en línea activa.
- o Los Embajadores deben estar en nivel de Liderazgo y ser Líderes Bronce o superior para que se los encuentre en las opciones "Embajadores recomendados".

Centros de Capacitación de Liderazgo:

Los Centros de Capacitación de Liderazgo pueden ser usados para reuniones o capacitaciones de equipo. Pueden hacer muestras de los productos Avon actuales, pero no pueden usarlos para inventario público o vender el producto. Deben notificar al Departamento de Liderazgo del Centro de Atención de Avon.

Actividad prohibida:

Se espera que los Embajadores de Liderazgo conduzcan su negocio de manera ética y que siempre mantengan presente los mejores intereses de los miembros de su línea descendiente. Avon se reserva el derecho de prohibir cualquier tipo de actividad de reclutamiento en cualquier momento. Algunos tipos de actividad de reclutamiento están prohibidos, incluyendo, entre otros:

- Falsificar una inscripción o fomentar la falsificación de cualquier información en la cuenta (por ejemplo, número de Seguro Social, dirección postal o de envío, código postal, dirección de correo electrónico, información de calificación crediticia y firmas). Las cuentas deben tener números de Seguro Social o TIN, dirección postal, correo electrónico y números de teléfono.
- Dar información falsa es una violación a la norma de Avon y las infracciones son sujeto a destitución.
- Usar la tarjeta de crédito del Mentor (línea ascendente) para pagar las cuentas de inscripción o productos a nombre de un Embajador de línea descendiente. Se permite usar una tarjeta de débito prepagada para hacer pagos de tarifas de reclutamiento.
- Un Mentor (línea ascendente) no puede hacer un pago directamente a la cuenta ni a través de la tienda en línea de un Miembro de línea descendiente.
- El ofrecimiento de dinero, regalos gratis, productos, reembolso por tarifas de inscripción o cualquier otro incentivo con el objetivo de nombrar un Embajador Avon está estrictamente prohibido.
- Hacer representaciones de ganancias potenciales o realizar manifestaciones sobre productos que van más allá de los hechos por la Compañía.
- Usar otro tipo de información personal de los Embajadores de una manera que no se ciña a la Declaración de Privacidad de Avon o los términos del contrato. Ver más en www.Avon.com/us-home/other-content/privacystatement.html. Cualquier infracción a estas normas puede resultar en la destitución inmediata del programa de Ventas de Liderazgo y/o de Avon.

Suspensión del Liderazgo de Ventas

En caso de que un Embajador de Liderazgo de Ventas, cualquiera sea la razón, deje de ser un Embajador Avon, será destituida de manera automática del programa de Liderazgo de Ventas y no recibirá más ganancias de Liderazgo de Ventas sobre las ventas de los miembros de su ex línea descendiente. La vinculación a la línea descendiente se romperá de manera irrevocable y el Embajador perderá ganancias futuras. Un Embajador puede cancelar su participación en el programa de Liderazgo de Ventas en cualquier momento presentando un aviso escrito y firmado, indicando su deseo de retirarse del programa. Entre las circunstancias que

pueden llevar a que Avon cancele la participación en el programa de Liderazgo de Ventas se encuentran las siguientes:

- **Decisión de la Gerencia:** Avon siempre se reserva el derecho de destituir a un Embajador por cualquier o sin ningún motivo a su entera discreción.
- **Acciones inapropiadas:** Avon puede destituir a cualquier Embajador de Liderazgo de Ventas que viole sus obligaciones contractuales o cualquiera de las normas de Avon.
- Acciones Inapropiadas también pueden ser hablar mal de la Marca Avon u Oportunidades de Ganancias y/o hacer comentarios no profesionales en redes sociales u otros canales que se contradicen con los valores de Avon.
- Avon se reserva el derecho de congelar cualquier cuenta de Liderazgo de Ventas mientras haya una investigación abierta por acción inapropiada. Esto suspenderá temporalmente cualquier ganancia o incentivo de premio. Si cierra la investigación, todos los premios liberados y pagados.

Pedido de revinculación de título

Avon no otorgará a los Embajadores de Liderazgo de Ventas ningún pedido de revinculación con ex mentores (Líderes de Ventas de línea ascendente) anteriores.

Avance de Generación

Cuando un Embajador de Liderazgo de Ventas deje de participar como Embajador Activo, la línea descendiente del Embajador que fue destituida será transferida al Mentor del Embajador destituido (Línea ascendente). Si el Embajador destituido no tenía una línea ascendente, los Embajadores de línea descendente afectadas ya no estarán vinculados a una línea ascendente.

Supervivencia

En caso de muerte del Embajador de Liderazgo de Ventas (cuando no hay un cosolicitante inscrito en la cuenta), el Contrato queda automáticamente anulado.

- La muerte de un Embajador debe ser informada de inmediato. Utilizar la cuenta de un Embajador fallecido está prohibido y podría ser considerado fraude.
- Los herederos de un Embajador de Liderazgo de Ventas no podrán recibir ninguna ganancia futura.
- En el caso de una cuenta incorporada con más de un Embajador, la cuenta seguirá a cargo de los Embajadores de la sociedad.
- Un cosolicitante nombrado en la cuenta antes de la muerte de su socio, puede asumir la responsabilidad principal de la cuenta dentro de los primeros 30 días. Un nuevo Contrato debe ser completado que refleje de manera correcta al cosolicitante como el Embajador Principal de la cuenta. Revise la sección de Cosolicitante dentro de estas normas para ver más detalles.

Revisión del Título/Título en Riesgo

El título alcanzado es el título con el que se te reconoce en eventos y en materiales impresos. Es el título de Desempeño más alto durante las 6 campañas previas para Promotores hasta Embajadores Oro y 12 campañas para Líderes Bronce y superior.

Compra y venta de un negocio Avon

Un negocio Avon y los derechos y obligaciones asociados a este son de uso personal del Embajador y no pueden ser vendidos, asignados o transferidos a ninguna otra persona o entidad sin la aprobación escrita y expresa de Avon a la total discreción de la empresa.

Requisitos empresariales de Liderazgo fuera de las ventas:

- El Embajador avisa al Centro de Atención de Avon su deseo de dejar su negocio Avon o cerrar su cuenta de Embajador y llena el pedido de Contrato.

- Si existe un cosolicitante, revisar y seguir las Normas de cosolicitante.
- Si hay un Centro de Belleza Avon con Licencia (LABC), revisar y seguir las normas de los LABC.
- El puesto del Vendedor dentro del Programa de Reconocimiento del Presidente y otros programas de premios no son transferibles.

Requisitos empresariales de Liderazgo ligados a ventas:

- El vendedor debe ofrecer el Grupo primero al Embajador inmediato siguiente en la Línea Ascendente, si existiese.
- Si la primera oferta es rechazada, el vendedor debe ofrecer a otros Embajadores de Línea Ascendente, si existiese, bajo las mismas normas y condiciones.
- Si todas las ofertas a los Embajadores de Línea Ascendente son rechazadas, el vendedor debe llevar su oferta a otros Embajadores Líderes bajo las mismas normas y condiciones.
- El comprador debe ser un Embajador Avon Activo por al menos un año.
- El comprador debe haber obtenido y mantenido el título de Embajador Bronce o superior por al menos seis meses consecutivos o más de la fecha inmediatamente anterior a la compra o pedido de venta.
- Si el comprador está en una línea de Liderazgo: el comprador debe renunciar a todos los derechos de su Grupo de Liderazgo original.
- Los negocios de Liderazgo en distintas líneas de Liderazgo no pueden ser fusionados.
- EL comprador no puede pertenecer a dos Grupos de Liderazgo al mismo tiempo.
- EL comprador no puede ser premiado con bonos de títulos mayores o incentivos vigentes por esta compra.
- El Bono de Patrocinio ganado ya sea a través del ex grupo del comprador como del grupo comprado se perderán. Una vez que se complete la venta, el comprador podrá empezar a establecer un nuevo Bono de Patrocinio personal. El comprador asumirá el historial promocional del grupo comprado.