

Utensilios de cocina

1. Rena Ware promueve una dieta saludable y los beneficios del método para cocinar con un “mínimo de agua” mediante el cual se usan menos grasas y aceites y se conservan las vitaminas y los minerales de los alimentos. No puede afirmar que los materiales utilizados en la fabricación de productos Rena Ware son más saludables, seguros o menos dañinos que los utensilios de cocina fabricados con otros materiales, y tampoco puede afirmar que usar Rena Ware ayudará a curar enfermedades o hará que las personas sean más sanas.
2. No puede decir o dar a entender que los utensilios de cocina distintos a Rena Ware desprenderán contaminantes, incluso, entre otros, óxido, bacterias, plástico, gases, derivados del petróleo, aluminio, Teflon® u otros metales o piezas de metal en los alimentos.
3. No puede afirmar o dar a entender que los demás utensilios de cocina están fabricados con llantas recicladas. Eso es falso y afirmarlo es ilegal.
4. No es cierto ni está permitido decir que usar utensilios de cocina Rena Ware ayudará a ahorrar dinero en comida. Rena Ware puede ahorrar a sus clientes dinero a lo largo de los años solo por las siguientes razones:
 - Los utensilios de cocina Rena Ware tienen garantía vitalicia, por lo que ahorrará dinero en comparación con otros utensilios de cocina menos duraderos.
 - Cocinar con un “mínimo de agua” a baja temperatura ahorra energía.
5. Rena Ware promueve una dieta saludable y los beneficios del método para cocinar con un “mínimo de agua” mediante el cual se usan menos grasas y aceites y se conservan las vitaminas y los minerales de los alimentos. Cocinar con utensilios Rena Ware no eliminará las hormonas de carne y aves, y usted no debe hacer tales afirmaciones.
6. No puede decir o dar a entender que comer alimentos preparados en utensilios Rena Ware eliminará contaminantes del cuerpo.
7. No es cierto ni está permitido relacionar el uso de utensilios de aluminio con el Alzheimer. La idea de que existe relación entre el uso de utensilios de aluminio y el Alzheimer ha sido negada ampliamente por la comunidad científica, y la compañía tiene como política de obligatorio cumplimiento no hacer comentarios sobre el aluminio y enfermedades durante la venta de productos Rena Ware.
8. No puede decir que los utensilios Rena Ware están fabricados con acero inoxidable “quirúrgico”, ni tampoco que los médicos recomiendan cocinar con utensilios de acero inoxidable.
9. Utilizar utensilios de cocina, filtros de agua y otros productos Rena Ware no cura ni trata cáncer, diabetes u otras enfermedades y usted no debe hacer tales afirmaciones.
10. No es cierto ni está permitido decir que el Teflon® (u otros materiales antiadherentes) pueden causar envenenamiento por plomo u otras enfermedades. La idea de que existe relación entre materiales antiadherentes y enfermedades ha sido negada ampliamente por la comunidad científica. La compañía tiene como política de obligatorio cumplimiento no hacer comentarios sobre materiales antiadherentes y enfermedades durante la venta de utensilios de cocina Rena Ware.

Filtros de agua

11. Cuando venda filtros de agua, está prohibido hacer “pruebas” al agua del grifo del cliente. No forma parte de la demostración de ventas del filtro de agua aprobada por Rena Ware.
12. Los filtros de agua Rena Ware eliminan cloro, sedimentos y quistes del agua. Usted no puede afirmar o dar a entender que el agua del grifo tratada por la municipalidad no es apta para el consumo. Además, tampoco debe afirmar o dar a entender que los contaminantes eliminados por el filtro de agua Rena Ware están presentes en el agua del grifo del cliente.
13. A muchas personas no les gusta cómo sabe el agua del grifo debido al cloro añadido durante el proceso de tratamiento por lo que beben agua filtrada o embotellada. Los filtros de Rena Ware remueven efectivamente el cloro. Usted no debe afirmar o dar a entender que el cloro añadido en el tratamiento del agua del grifo de la municipalidad no es apta para el consumo.

Citas y presentaciones

14. Cuando se comunique con un cliente potencial con la finalidad de hacer una cita, usted debe decirle quién es, por qué se está comunicando con él o ella y qué productos vende. No debe dar a entender que el único objeto de su contacto es pedir al cliente potencial su opinión o que llene una encuesta.
- 14 a. En California, inmediatamente después de saludar al prospecto y antes de hacerle cualquier otra pregunta o decir otra cosa, debe identificarse, decir que es representante de Rena Ware y explicar que el objeto por el cual se comunica con el cliente es hacer una presentación sobre Rena Ware.
15. Usted no puede ofrecer servicios de mantenimiento o reparación a un cliente con el único pretexto de conseguir una cita de ventas o reclutamiento. Usted debe proporcionar el servicio que haya ofrecido.

16. Use solo los materiales de venta suministrados por Rena Ware. Use solo la información sobre garantía y desempeño contenida en dichos materiales. No complemente los materiales de ventas, reclutamiento o productos suministrados por la compañía con información obtenida de otras fuentes. No cree sus propios materiales de venta ni use información que encuentre en Internet, televisión u otros medios.
17. Las horas en las que está permitido ir de puerta en puerta varían según el estado, el condado y la ciudad; usted debe consultar la ordenanza del vecindario que visita.
18. Los juegos de utensilios de cocina Rena Ware tienen garantía vitalicia sobre defectos de materiales y de fabricación para el comprador original, los demás productos Rena Ware tienen garantías que van de uno a diez años. Algunos artículos de acero inoxidable, inclusive algunos utensilios de una capa para usar sobre la estufa no tienen garantía vitalicia. Debe remitirse al Folleto de Productos (RW760) incluido en su equipo de ventas para asegurarse de dar la información correcta sobre garantía a sus clientes.

Precios y ofertas especiales

19. Las leyes federales y estatales prohíben exagerar precios con el objeto de hacer creer al cliente que se le está ofreciendo un precio especial cuando no es así. Esto incluye decir: que se ha reducido el precio cuando no es así; que se ofrece un artículo gratis cuando en realidad está incluido en el precio regular; o afirmar que el precio es “solo por hoy” cuando no es así. A usted se le permite hablar sobre el precio regular y el valor de las ofertas por tiempo limitado reales que la compañía haga de tiempo en tiempo.
20. Cuando se ofrece un regalo a cambio de ser anfitrión de una presentación de ventas o participar en ella, debe explicar con anticipación las condiciones que el posible cliente debe cumplir para recibir el regalo. Cualquier incentivo ofrecido por ser anfitrión de una demostración de ventas en el hogar se debe entregar inmediatamente después de llegar a la casa del cliente.
21. No puede prometer al cliente que recibirá un producto de bonificación u otro beneficio solo si alguien que él le refiera también compra productos Rena Ware. La oferta completa debe aparecer reflejada en el contrato firmado por el cliente. El precio a pagar por el cliente y los bienes que éste reciba no pueden depender de una venta o evento futuros.
 - Está permitido ofrecer un regalo a alguien por realizar un *Party* cuando la recepción del regalo dependa de la cantidad de ventas y/o concreciones de *Parties* que se realicen en el *Party*. Usted debe explicar con todo detalle que la entrega del regalo depende de la cantidad de ventas y/o concreciones de *Parties* realizadas en el *Party*.

Llenado del contrato

22. Cuando llene un pedido, debe informar verbalmente al cliente la política de cancelación de tres días al momento de firmar el contrato o antes, y pedirle que coloque sus iniciales en señal de haber sido informado de dicha política.
23. Por ley, después de firmar un pedido, usted debe entregar a su cliente dos copias del contrato con la fecha de cancelación claramente indicada en el mismo.
24. El pedido escrito del cliente debe estar redactado en el mismo idioma en el que se haya realizado la presentación. Por ejemplo, si la presentación de ventas se realizó en español, el contrato debe redactarse en español.
25. Si comete un error en el contrato, no puede corregir su copia más tarde y enviarla a Casa Matriz para su procesamiento. Las copias que se entreguen al cliente deben ser idénticas al contrato entregado a Rena Ware.

Reclutamiento

26. Cuando reclute no puede prometer ni afirmar a un recluta que ganará una suma de dinero específica a la semana o al mes si se une a Rena Ware. Usted debería explicar cómo funciona el plan de compensación y cómo será recompensado por sus esfuerzos. Nadie tiene un nivel de ganancias específicas aseguradas. Es ilegal hacer afirmaciones falsas sobre ganancias cuando se recluta.
27. No está permitido publicitar oportunidades de empleo para puestos de mercadeo u otros cuando está reclutando Asesores Independientes a comisión. Es ilegal hacer que alguien vaya a una entrevista de reclutamiento bajo engaño.

Referencias

28. Cuando solicite referencias, usted primero debe informar que podrían comunicarse con las personas referidas para ofrecerles productos o reclutarlas.

Notas:
