

CÓDIGO DE ÉTICA



Versión: 03/2021

CONTENIDO

1. Marketing en Lyconet
2. Ser un Lyconet Marketer
3. Directrices de comunicación
4. Promoción de productos y servicios
5. Directrices en redes sociales
6. Confidencialidad y protección de datos

1

HACER QUE LAS PERSONAS SEAN EXITOSAS

La visión de Lyconet

Marketing en Lyconet significa ...

- ... comunicar e informar.
- ... establecer contactos y mantener relaciones.
- ... compartir experiencias y aventuras.
- ... ¡unir fuerzas para tener éxito!

2

DEBES
APROVECHAR
CADA
OPORTUNIDAD
QUE SURJA.

Mario Kapun
CEO Lyconet International AG

Como un Lyconet Marketer...

- ... Actúo siempre de manera profesional.
- ... Trato a otros Lyconet Marketers con respeto y consideración.
- ... No hablo de Lyconet, sus empleados y otros Marketers de una manera desagradable ni condescendiente.
- ... Actúo de acuerdo con las regulaciones establecidas en el Acuerdo Lyconet Marketing y cualquier otra disposición legal.
- ... Inmediatamente informo a Lyconet de cualquier incumplimiento conocido de estas directrices por parte de otro Marketer.

EN LYCONET EMPODERAMOS
A LAS PERSONAS
TRABAJANDO JUNTOS,
DIVIRTIÉNDONOS Y CREANDO
LA COMUNIDAD DE
MARKETING MÁS EXITOSA
DEL MUNDO.

La misión de Lyconet

Cómo me presento al mundo como un Lyconet Marketer



QUÉ HACER

- ✓ Me presento como un Lyconet Marketer Independiente.
- ✓ Sólo me concentro en los productos y servicios relacionados con el modelo comercial Lyconet y el Benefit Program.
- ✓ Informo inmediatamente a mi oficina regional si estoy en contacto con grandes empresas minoristas (con más de 10 sucursales o 100 empleados).
- ✓ Sólo me acerco a personas mayores de edad para informarles sobre el modelo de negocio de Lyconet.

QUÉ NO HACER

- ✗ No doy la apariencia de ser un empleado de Lyconet o cualquiera de sus compañías afiliadas.
- ✗ No recomiendo ni promociono (ya sea verbalmente o por escrito) membresías o productos de otras empresas de marketing.
- ✗ No mantengo negociaciones con grandes empresas minoristas.
- ✗ No me acerco a personas menores de edad para informarles sobre el modelo de negocio de Lyconet.

3

LA CALIDAD DE TU
COMUNICACIÓN
ES LA CALIDAD DE
TU VIDA.

Tony Robbins
Business Strategist

Lo que Comunico

QUÉ HACER

- ✓ Comparto mis experiencias personales con los demás.
- ✓ Hablo del éxito que se puede lograr con buen trabajo y dedicación.
- ✓ Doy una descripción realista de mi estilo de vida y éxito.
- ✓ Describo con precisión las ganancias potenciales.

QUÉ NO HACER

- ✗ No doy la apariencia de que los Lyconet Marketers no necesitan trabajar para lograr el éxito.
- ✗ No hablo de ingresos pasivos con respecto a las ganancias que puede tener un Marketer Lyconet.
- ✗ No garantizo el éxito ni describo las ganancias potenciales de una manera engañosa o incorrecta.

Cómo me comunico

QUÉ HACER

- ✓ Sólo utilizo los materiales de comunicación aprobados por Lyconet en la versión publicada en www.lyconet.com
- ✓ Verifico si los materiales que estoy usando coinciden con la versión actual disponible en www.lyconet.com.
- ✓ Me abstengo de utilizar logotipos corporativos pertenecientes a Lyconet o cualquiera de sus empresas o marcas afiliadas (como myWorld, Child & Family Foundation, Greenfinity Foundation, así como logotipos de Comercios Afiliados u otros Comercios de cooperación).



QUÉ NO HACER

- X No creo mis propios materiales para establecer y expandir mi organización.
- X No utilizo materiales de comunicación obsoletos ni documentos que no hayan sido creados por Lyconet.
- X No utilizo logotipos de Lyconet ni de ninguna de sus compañías y marcas afiliadas ni en materiales impresos o en línea.

4

NO HAY NADA QUE
TE IMPIDA TENER
ÉXITO EXCEPTO
TÚ.

Eric Worre

Speaker, Trainer y Consultant

Cómo promociono productos y servicios

QUÉ HACER

- ✓ Explico de forma cuidadosa y correcta las oportunidades de negocio que presenta Lyconet cuando hablo con nuevos Marketers potenciales.
- ✓ Señalo que nadie está obligado a comprar servicios o productos para convertirse en un Lyconet Marketer.
- ✓ Utilizo los documentos proporcionados por Lyconet para describir y explicar los beneficios y el uso adecuado de los productos y servicios de manera veraz.



QUÉ NO HACER

- ✗ No hago falsas promesas con respecto al modelo de negocio de Lyconet.
- ✗ No obligo a las partes interesadas a comprar productos y servicios.
- ✗ No creo mis propios materiales de ventas para productos y servicios relacionados con Lyconet y el Benefit Program.

5

LOS EMPRENDEDORES
SIEMPRE ENCUENTRAN
FORMAS DE ALCANZAR
Y CONECTAR CON MÁS
PROSPECTOS.

Eric Worre

Speaker, Trainer y Consultant

Cómo utilizo los canales de las redes sociales

QUÉ HACER

- ✓ Siempre me aseguro de que el sitio web oficial (www.lyconet.com) y los respectivos canales de las redes sociales oficiales estén vinculados y se utilicen como referencia e inspiración para mis propias publicaciones en las redes sociales sobre Lyconet.
- ✓ Me comunico inmediatamente con Lyconet si se publican comentarios negativos o contenido relacionado con la empresa.



QUÉ NO HACER

- ✗ No difundo información sobre Lyconet sin verificar la fuente y la validez del contenido.
- ✗ No comparto información sobre Lyconet que no se originó en redes sociales oficiales de Lyconet.
- ✗ No reacciono a comentarios negativos o contenido relacionado con Lyconet sin informar a Lyconet con anticipación y recibir su consentimiento explícito.

Cómo utilizo los canales de las redes sociales

QUÉ HACER

- ✓ Me presento como un Lyconet Marketer Independiente.
- ✓ Menciono mis propias experiencias con el negocio Lyconet, así como los productos y servicios relacionados con el modelo de negocio Lyconet y el Benefit Program.
- ✓ Establezco contactos e informo a los interesados sobre Lyconet.
- ✓ Sólo utilizo imágenes y logotipos para mi perfil y sitio web que yo mismo generé.



QUÉ NO HACER

- ✗ No utilizo logotipos protegidos de marcas registradas de Lyconet o sus empresas y marcas afiliadas.
- ✗ No utilizo nombres protegidos y marcas registradas de Lyconet o sus empresas y marcas afiliadas para mis propios sitios web o grupos.
- ✗ No divulgo información falsa o incorrecta sobre los productos y servicios que se relacionan con el modelo comercial de Lyconet y el Benefit Program.

6

TOGETHER
WE ARE
STRONG

El lema Lyconet

Cómo me adhiero a las normas de privacidad y protección de datos

QUÉ HACER

- ✓ Mantengo la confidencialidad de mis datos personales de inicio de sesión para www.lyconet.com.
- ✓ Sólo utilizo mis propios datos personales de inicio de sesión.
- ✓ Observo la confidencialidad de los secretos comerciales de Lyconet.



QUÉ NO HACER

- ✗ No manejo mis datos personales de inicio de sesión de manera irresponsable.
- ✗ No utilizo los datos de inicio de sesión de otros Marketers, clientes o Comercios Afiliados.
- ✗ No comparto información comercial confidencial con otros.
- ✗ No me pongo en contacto con ningún medio de comunicación impreso o en línea para hablar sobre Lyconet sin antes recibir el consentimiento explícito de Lyconet.

NUNCA AVANZARÁS SI
NO EMPIEZAS. NUNCA
HA HABIDO UN
MEJOR MOMENTO
PARA COMENZAR QUE
HOY.

Eric Worre

Speaker, Trainer y Consultant