

10

Diez Cosas

Que Todo Consultor
Debe Saber

Ambit Marketing, LLC (en lo sucesivo “Ambit” o la “Compañía”), es una empresa de venta directa que comercializa sus productos a través de Consultores Independientes. Es importante entender que tu éxito y el éxito de tus compañeros Consultores dependen de la integridad de los hombres y mujeres que comercializan nuestros productos y servicios.

Como fue acordado durante la inscripción, las Políticas y Procedimientos*, en su forma actual y con sus modificaciones a criterio exclusivo de Ambit, se incorporan y forman parte integral del Acuerdo del Consultor de Ambit. Los Consultores de Ambit deberán cumplir con todos los términos y condiciones establecidos en el Acuerdo. Por favor revisa el Acuerdo y las Políticas y Procedimientos cuidadosamente ya que explican y rigen la relación entre usted, como un Contratista Independiente, y la Compañía. Para ayudarte a entender y cumplir con las Políticas y Procedimientos de Ambit Energy y ayudarte a presentar la Oportunidad de Negocio Ambit de manera justa y precisa, hemos recopilado la siguiente lista de hechos importantes que todo Consultor de Ambit debe saber:

- 1.** El Plan de Compensación de Ambit se basa en la venta de productos y servicios a los consumidores finales. Los Consultores deben cumplir con los requisitos de ventas al por menor personales y de la Organización Descendente (así como cumplir con otras responsabilidades establecidas en el Acuerdo) para tener derecho a las bonificaciones, comisiones y para avanzar a niveles superiores de rendimiento.
- 2.** Los Consultores se familiarizarán con el Plan de Compensación de Ambit y con el servicio de energía y lo representarán ante sus Clientes y Consultores Independientes potenciales de manera precisa y sin exageración. Cualquiera de las reclamaciones, representaciones o declaraciones que los Consultores hagan respecto de Ambit serán aquellas que se incluyan en la literatura de Ambit.
- 3.** La Pre-asignación fraudulenta (slamming) es el cambio no autorizado del servicio de energía de un Cliente. Los Consultores nunca deben cambiar o intentar cambiar a cualquier persona física o entidad a los servicios de Ambit Energy, a menos que la persona haya autorizado la transferencia y dado su consentimiento para cambiar su servicio a Ambit de conformidad con el proceso de inscripción establecido de Ambit en ese estado.
- 4.** Los Consultores tienen estrictamente prohibido representarse a sí mismos como el Cliente que están inscribiendo para el servicio. Los Consultores no deberán realizar la verificación por terceros (“TPV”) para el Cliente, ni interferir con la TPV al guiar las respuestas de los Clientes o permanecer en la línea durante la llamada TPV grabada. Los Consultores no podrán completar la inscripción por el Cliente, firmar documentos por el Cliente ni actuar en nombre del Cliente.

5. Los Consultores tienen prohibido participar en las prácticas de telemarketing en la operación de sus respectivos negocios de Ambit. Los Consultores no pueden utilizar o transmitir mensajes de texto no solicitados que anuncian o promueven Ambit, sus productos, su Plan de Compensación o cualquier otro aspecto de la Compañía. El Consultor no podrá participar en la comercialización de puerta en puerta en relación con su negocio como Consultor Independiente Ambit.
6. Los Consultores promoverán los valores de Ambit y no participarán en ninguna práctica engañosa, ilegal o no ética con el Cliente o en el reclutamiento, incluyendo cualquier práctica que presente un conflicto de intereses en el modelo de negocio de Ambit, o que puedan ser perjudiciales o que refleje una mala imagen de Ambit, de la industria del marketing en red o de ellos mismos. Los Consultores apoyarán y defenderán estas Políticas y Procedimientos y respetarán y se adherirán al espíritu y a la intención en la cual fueron escritos.
7. La compra de bonos es estricta y absolutamente prohibida. La “compra de bonos” incluye: (a) la inscripción de las personas físicas o entidades sin el conocimiento y/o la ejecución de una Aplicación de Consultor Independiente y de un Acuerdo por dichas personas o entidades, (b) la inscripción fraudulenta de una persona o entidad como Consultor o Cliente; (c) la inscripción o el intento de inscripción de personas o entidades como Consultores o Clientes (“fantasmas”) no existentes; (d) La compra de productos o servicios de Ambit a nombre de otro Consultor o Cliente, o bajo el número de identificación de otro Consultor o Cliente, para calificar para las comisiones o primas; y/o (e) cualquier otro mecanismo o artificio para calificar para el avance de rango, incentivos, premios, comisiones o bonificaciones que no estén orientados por compras de buena fe de productos o servicios por los consumidores finales.

- 8.** Los Consultores Ambientales son libres de participar en otros negocios de mercadotecnia multinivel o de red u oportunidades de mercadotecnia (en conjunto “la red de mercadeo”), siempre y cuando no estén en competencia directa con los productos o servicios de Ambientales. Sin embargo, durante la vigencia del presente Acuerdo, los Consultores no podrán directa o indirectamente reclutar a otros consultores de Ambientales o Clientes para cualquier otro negocio de mercadeo en red.
- 9.** Ninguna agencia reguladora federal o estatal ni funcionario aprueban o endosan ninguna venta directa, empresas de mercadeo en red o programas. Por lo tanto, los Consultores no deberán representar o implicar que Ambientales o el Plan de Compensación han sido “aprobados”, “endosados” o de otra manera, sancionados por ninguna agencia gubernamental.
- 10.** Dado que las leyes federales, estatales y locales, así como el ambiente de negocios, cambian periódicamente, Ambientales se reserva el derecho de modificar el Acuerdo y sus precios a su sola y absoluta discreción. Con la firma del Acuerdo del Consultor, el Consultor se compromete a respetar todas las enmiendas o modificaciones que Ambientales decida hacer. Con la excepción de enmiendas a la Sección 9.2.2 o terminación de esa misma sección que son discutidas más a fondo en el documento completo de Políticas y Procedimientos, las enmiendas entrarán en vigor en cuanto todos los Consultores queden notificados que el Acuerdo ha sido modificado.

*Ingresa a PowerZone para descargar una copia de las Políticas y Procedimientos originales que recibiste cuando te inscribiste.

As a consumer you should expect salespeople to:

- Tell you who they are, why they're approaching you and what products they are selling.
- Promptly end a demonstration or presentation at your request.
- Provide a receipt with a clearly stated cooling off period permitting the consumer to withdraw from a purchase order within a minimum of three days from the date of the purchase transaction and receive a full refund of the purchase price.
- Explain how to return a product or cancel an order.
- Provide you with promotional materials that contain the address and telephone number of the direct selling company.
- Provide a written receipt that identifies the company and salesperson, including contact information for either.
- Respect your privacy by calling at a time that is convenient for you.
- Safeguard your private information.
- Provide accurate and truthful information regarding the price, quality, quantity, performance, and availability of their product or service.
- Offer a written receipt in language you can understand.
- Offer a complete description of any warranty or guarantee.

As a salesperson, you should expect a DSA member company to:

- Provide you with accurate information about the company's compensation plan, products, and sales methods.
- Describe the relationship between you and the company in writing.
- Be accurate in any comparisons about products, services or opportunities.
- Refrain from any unlawful or unethical recruiting practice and exorbitant entrance or training fees.
- Ensure that you are not just buying products solely to qualify for downline commissions.
- Ensure that any materials marketed to you by others in the salesforce are consistent with the company's policies, are reasonably priced and have the same return policy as the company's.
- Require you to abide by the requirements of the Code of Ethics.
- Safeguard your private information.
- Provide adequate training to help you operate ethically.
- Base all actual and potential sales and earnings claims on documented facts.
- Encourage you to purchase only the inventory you can sell in a reasonable amount of time.
- Repurchase marketable inventory and sales aids you have purchased within the past 12 months at 90 percent or more of your original cost if you decide to leave the business.
- Explain the repurchase option in writing.
- Have reasonable start-up fees and costs.



Consultant Support

877.302.6248

de Lunes a Viernes de 8 am a 8 pm (Hora Centro)

Sábados de 10 am a 5 pm (Hora Centro)

Servicio al Cliente

877.282.6248

de Lunes a Viernes de 8 am a 6 pm (Hora Centro)

Sábados de 10 am a 5 pm (Hora Centro)

Departamento de Verificación

Cientes de Texas - 866.942.6248

Cientes Fuera de Texas - 800.506.3151

**AMBITENERGY®**