Políticas de ASI

Maria Kleger - 2022-08-04 - All About ASI

En general, hay muchos proveedores de la industria que venden a través de una variedad de canales: distribuidores, tiendas minoristas, casas de incentivos y en Internet. Las preguntas y preocupaciones a veces surgen si y cuando un proveedor vende a través de diferentes canales, especialmente a diferentes precios. Legalmente, ASI no puede tener reglas o pautas que dirijan el canal o los canales que un proveedor puede decidir usar para vender su producto, o lo que un distribuidor puede o no hacer. Nuestra posición es consistente con los requisitos legales bajo leyes antimonopolio, incluyendo que no podemos decirle a nadie a qué precio pueden vender sus productos o a quién pueden venderlos.

Basándonos en las discusiones con otras organizaciones de la industria, todos nosotros operamos con la misma comprensión de lo que podemos hacer o no. No excluimos a un proveedor de la membresía simplemente porque venden a través de otro canal, incluso directamente a través de la web, porque esa exclusión no sería legal.

Sin embargo, en ESP y en nuestro sitio web, www.asicentral.com, ASI proporciona información de "política de Marketing" en el área de información del proveedor para que un distribuidor pueda aprender si un proveedor específico vende sólo a través de distribuidores de la industria, o también utiliza otros canales como representantes de incentivos, o incluso si un proveedor vende directamente a través de campañas de marketing por correo electrónico o un sitio web (s). Aunque esto es parcialmente autoreportado por los proveedores, cuando ASI ve evidencia o oye acerca de ejemplos que muestran que el proveedor vende a través de otros canales, hacemos todo lo posible para comprobarlo y hacer las anotaciones necesarias para asegurarnos de que nuestra información de política de marketing es Precisa.

Las políticas de privacidad y seguridad de asi también están disponibles en asi central.