



## » 1. Introducción

- 1.1. Sanki (la Compañía), al ser la primera compañía en comercializar suplementos alimenticios a base de nano-biotecnología, se ha comprometido a ofrecer todos los beneficios de sus productos comenzando por México para continuar de manera global. Nuestra responsabilidad y profesionalismo nos demanda a cumplir con las normas\* informando de manera honesta y realista los beneficios y resultados de los productos que comercializa.
- 1.2. El objetivo de esta Guía de Imagen Corporativa, es establecer los lineamientos de imagen y contenido editorial en los impresos, promocionales, medios digitales y cualquier otro medio de promoción desarrollados por el Distribuidor Independiente Sanki, ya que las normas establecidas por en INVIMA no se limitan solo a la Compañía, sino que también incluyen a los Distribuidores Independientes Sanki.
- 1.3. Esta Guía de Imagen Corporativa aplica a todo tipo de medio de publicidad o promoción como son los medios tradicionales: televisión, revista, periódico, espectaculares, medios electrónicos como Internet, email, redes sociales o cualquier otro medio electrónico conocido o por conocerse, así como medios alternos como promoción y publicidad vía telefónica, publicidad directa, distribución de impresos, o cualquier medio en donde se pretenda dar a conocer la Compañía, su Producto y servicios.
- 1.4. De acuerdo al Manual de Ética de la Compañía se especifica que “Ninguna herramienta producida en privado podrá total o parcialmente contener o reproducir material de la Compañía sin previa autorización de la Compañía misma. Todas las herramientas deberán cumplir con el Código de Ética del Distribuidor, y las reglas de derechos de autor, así como las patentes y marcas comerciales”.
- 1.5. El Distribuidor Independiente Sanki, no puede “Promover los Productos de la Compañía en medios de comunicación como: radio, televisión, periódicos, revistas, internet, redes sociales o cualquier otro medio electrónico conocido o por conocerse, sin autorización previa y por escrito de la Compañía”.
- 1.6. La Compañía tiene los derechos exclusivos sobre los logotipos, nombres de identificación, emblemas, diseños, marcas comerciales y toda propiedad intelectual e industrial en relación con sus productos y servicios.
- 1.7. Cualquier material de promoción y publicidad creado por un Distribuidor Independiente Sanki está considerado como una Herramienta de Venta para su negocio independiente y deberá ser presentado para revisión y aprobación por parte de la Compañía antes de su publicación y uso.

## » 2. Principios básicos en la creación de material de promoción y publicidad

- 2.1. El Distribuidor Independiente Sanki deberá tomar en cuenta los siguientes principios antes de desarrollar cualquier material de promoción y publicidad para su negocio independiente.
  - 2.1.1. La información relacionada al producto no puede ser falsa y/o engañosa.
  - 2.1.2. Los atributos de los productos no pueden contener beneficios terapéuticos o beneficios que no se especifiquen en los materiales contenidos en la página corporativa de la Compañía [www.sankiglobal.com](http://www.sankiglobal.com).
  - 2.1.3. Existen diversos tipos de beneficios terapéuticos que, los Distribuidores Independientes de Suplementos Alimenticios, no pueden mencionar, tampoco se permite agregar figuras, imágenes, o símbolos que sugieran que los productos de la Compañía:
    - 2.1.3.1. Tienen algún efecto en una enfermedad o clase de enfermedad. Por ejemplo, queda prohibido decir que nuestros productos curan el cáncer, diabetes, bajan de peso, etc.

\* de regulación establecidas por el Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos INVIMA.

**2.1.3.2.** Tienen un efecto en los síntomas de una enfermedad o clase de enfermedad. Por ejemplo, queda prohibido decir que nuestros productos reducen el colesterol, reducen la hipertensión, reducen la obesidad, etc.

**2.1.3.3.** Pertenecen a una clase de productos especializada en diagnosticar, mitigar, tratar, curar o prevenir una enfermedad. Por ejemplo, queda prohibido decir que nuestros productos son un anti-inflamatorio, antiviral, antibiótico, etc.

**2.2.** La evidencia testimonial de la experiencia individual no es suficiente para soportar beneficios terapéuticos de nuestros productos en publicaciones públicas por ser consideradas publicidad.

**2.3.** En la sección de los productos y debajo de cualquier foto, se debe incluir la leyenda (en mayúscula y letra Bold): "ESTE PRODUCTO NO ES UN MEDICAMENTO".

**2.4.** Los Distribuidores Independientes Sanki podrán utilizar y divulgar de forma pública, solamente la información relacionada a nuestros productos, el Plan de Compensaciones (Plan Integral de Bienestar y Lista de Precios) basada en información oficial desplegada en la página web corporativa [www.sankiglobal.com](http://www.sankiglobal.com).

**2.5.** Los Distribuidores no podrán anunciar de forma pública, descuentos o regalos en productos o en inscripciones.

## » 3. Especificaciones sobre el uso de marcas

**3.1.** Cualquier publicación, grabación en CD, DVD, cassette, audio o audio video no podrá ser reproducido total o parcialmente por ningún Distribuidor u otra persona, a no ser que la Compañía se le autorice por escrito, ya que la Compañía tiene los derechos de autor.

**3.2.** Los Distribuidores Independientes Sanki deberán solicitar la autorización por escrito para la utilización de logotipos, nombres de identificación, emblemas, diseños y marcas comerciales, materiales con registro de propiedad intelectual y/o derechos de autor de las cuales, la Compañía tiene derecho de uso de forma exclusiva. Tampoco podrá ser utilizada cualquier variación que sea similar o cause confusión con la marca, logotipo, nombre de identificación, emblema y diseño original.

**3.3.** La Compañía podrá determinar, a su discreción, si la variación de logotipos, nombres de identificación, emblemas, diseños y marcas comerciales son similares y puedan causar confusión, si es el caso, la Compañía podrá solicitar al Distribuidor su corrección con un vencimiento no mayor a 5 días hábiles. Cualquier anomalía, omisión o cambio realizado no aprobado por la Compañía, podrá ser motivo de la terminación de la relación comercial del Distribuidores Independientes Sanki con la Compañía.

**3.4.** Asimismo, los Distribuidores Independientes Sanki, deberán evitar el uso de marcas, o nombres a los que la Compañía tenga derecho (Sanki®, Sanki Global, Sanki Mayor®, BelAge®, Kronuit®, Kronuit® Fire, Inner 7®, Sanki Fit™), así como variaciones de las mismas, que puedan confundir, en el nombre de cualquier negocio independiente del Distribuidor, dominio de internet o sub-dominio de internet, URL, número telefónico o cualquier título. Lo anterior a menos que el Distribuidor Independiente Sanki firme un acuerdo de uso de Licencia de marca en el sitio web, en donde el Distribuidor se comprometerá a cumplir los términos de la Licencia y reconocerá que la Compañía posee todos los derechos de marca dentro de ese URL, dominio o sub-dominio de Internet y puede revocar la Licencia en el momento que desee. De la misma forma, el Distribuidor aceptará que la Compañía tiene el derecho de compra de dicho URL en cualquier momento, realizando el pago nominal de la cuota del registro que tenga el proveedor a dicho momento y aceptará en transferir dicho URL a la Compañía realizando los trámites que este proceso requiera.

- 3.5. La Compañía se reserva el derecho de revisar de manera periódica la página web y redes sociales de los Distribuidores Independientes Sanki y el Distribuidor Independiente Sanki acepta realizar cualquier modificación o retirar el sitio web o red social de acuerdo a los requerimientos de la Compañía. Cualquier anomalía, omisión o cambio realizado no aprobado por la Compañía, podrá ser motivo de la terminación de la relación comercial con la Compañía.
- 3.6. Un Distribuidor Independiente Sanki, no deberá decir que posee las marcas o que tiene derecho a usarlas en otra forma que no sea como Distribuidor de la Compañía, ni asumirse como parte de la Compañía al momento de hablar de ella, por ejemplo: "en Sanki queremos...", "somos una empresa de Nanotecnología..."
- 3.7. Los Distribuidores no podrán usar el nombre de la Compañía como nombre de otra Compañía.
- 3.8. Ningún Distribuidor podrá vender productos y servicios que no comercialice la Compañía dentro del sitio web propiedad del Distribuidor.

## » 4. Certificación de herramientas de venta creadas por un Distribuidor Independiente

- 4.1. Aprobación de Herramientas de Venta. El Distribuidor Independiente Sanki deberá presentar las Herramientas de Venta desarrolladas de forma independiente al Departamento de Mercadotecnia de la Compañía para su revisión y aprobación. La entrega de documentos deberá realizarse a través del correo electrónico soporte.colombia@sankiglobal.com. El proceso de aprobación generalmente toma, por lo menos 3 semanas desde la recepción de las herramientas de venta hasta su aprobación. Si la Herramienta de Venta es aprobada, la Compañía:
  - 4.1.1. Asignará un número de aprobación y logo de certificación.
  - 4.1.2. Carta de autorización escrita declarando que la herramienta de venta puede ser distribuida y/o publicada.
  - 4.1.3. El Distribuidor Independiente Sanki deberá agregar el logo de certificación en las herramientas de venta aprobadas.
- 4.2. Las Herramientas de Venta autorizadas por la Compañía no deberán venderse a los Distribuidores con fines de lucro, si es necesario, deberán tener un precio de venta igual a los costos incluidos en su desarrollo y producción. Dichas herramientas no podrán ser presentadas como obligatorias ni como oficiales de la Compañía, deberán especificar que se trata de Herramientas de Venta desarrolladas por un Distribuidor Independiente Sanki debiendo incluir el logo de certificación entregada por la Compañía.
- 4.3. Las Herramientas de Venta no pueden ser promovidas en organizaciones o redes distintas a las del Distribuidor Independiente Sanki que las haya desarrollado.
- 4.4. Cualquier cambio que se realice a la herramienta de venta certificada, deberá pasar por la revisión y aprobación de la Compañía antes de su distribución y/o publicación.
- 4.5. En cada Herramienta de Venta se deberá incluir la leyenda de "Distribuidor Independiente Sanki".
  - 4.5.1. En el caso de videos publicados en internet, la leyenda deberá estar presente en todo momento.