

Linee guida per i Partner REiCO

1. Presentazione	2
2. Corporate Design di REiCO	2
a. Nuovo branding	2
b. Utilizzo del logo REiCO	2
c. Utilizzo dell'intelligenza artificiale per la creazione di immagini	3
3. Linguaggio	4
4. Utilizzo di materiali informativi	4
5. Comportamento come Partner Reico	5
a. Interazione con potenziali clienti	5
b. Attività di consulenza e vendita	5
6. Marketing	6
a. Identificazione come Partner REiCO	6
b. Identificazione per siti web e indirizzi mail	6
c. Pagine personalizzate nel portale	7
d. Pubblicità e promozioni	8
e. Pagine web	8
f. Fiere e stand informativi	8
g. Particolarità dei social media	9
h. Offerte di lavoro	9
7. Vendita di prodotti	10
8. Altro	10

Linee guida per i Partner REiCO

1. Presentazione

Con il presente documento desideriamo illustrarvi i regolamenti e le linee guida che costituiscono parte integrante della nostra partnership. Attraverso un'immagine esterna uniforme e un comportamento positivo miriamo ad accrescere e garantire sia il valore di riconoscimento sia la fiducia nel marchio REiCO.

Le presenti linee guida costituiscono parte integrante del contratto di Partner REiCO. Attribuiamo la massima importanza al rispetto delle seguenti disposizioni. Qualora venissimo a conoscenza di violazioni, procederemo a contattarvi tempestivamente. In caso di domande sulle norme o sulla loro attuazione, potete rivolgervi a info.it@reico-italia.it con la parola chiave "Linee guida".

2. Corporate design di REiCO

a. Nuovo branding

A marzo 2026 REiCO ha introdotto una nuova identità visiva aziendale. Tutti i relativi dettagli sono disponibili nelle Linee guida per Partner REiCO. I Partner che iniziano a lavorare con REiCO a partire da marzo 2026 utilizzeranno esclusivamente i nuovi design e i nuovi documenti.

Per tutti gli altri Partner REiCO valgono i seguenti periodi di transizione:

- A partire dall'8 marzo 2026 le nuove produzioni di tutti i tipi avverranno con il nuovo design.
- I design preesistenti come materiale stampato, tessuti, design di pagine web ecc. devono essere modificati entro il 31 dicembre 2026.
- Interventi come le grafiche applicate alle auto, i rimorchi e gli stand fieristici devono essere adeguati entro il 31 marzo 2027.
- Dal 1° aprile 2027 il vecchio logo Partner REiCO non deve essere più utilizzato.

Il vostro team REiCO è a disposizione per qualsiasi domanda sui vari periodi di transizione.

b. Utilizzo del logo REiCO

Il logo REiCO può essere utilizzato dai Partner. In questo contesto devono essere rispettate obbligatoriamente le linee guida aziendali.

Se si presenta esclusivamente il marchio REiCO, è consentito utilizzare il logo e i template messi a disposizione dall'azienda.

Linee guida per i Partner REiCO

Esempi di utilizzo del logo REiCO:

- Pagine web a tema esclusivo REiCO
- Una brochure che pubblicizza la consulenza del Partner REiCO

Se in uno stesso contesto vengono promosse altre attività o prodotti, l'utilizzo del logo REiCO **non** è consentito. In tali casi, REiCO mette a disposizione un marchio distintivo (logo Partner) per garantire una chiara separazione. In questo caso è importante che l'intero design del materiale (colore/stile/ecc.) si distingua chiaramente dall'identità visiva di REiCO.

Esempi di utilizzo del marchio distintivo:

- sito web di un centro di toelettatura per cani
- insegna pubblicitaria sulla recinzione del giardino che presenta REiCO insieme a un'altra azienda.

La decisione se sia consentito utilizzare il logo o se debba essere impiegato il logo Partner spetta esclusivamente a REiCO.

L'uso di entrambe le varianti è una possibilità offerta da REiCO e non comporta alcun obbligo.

c. Utilizzo dell'intelligenza artificiale per la creazione di immagini

L'utilizzo delle applicazioni di intelligenza artificiale comporta sfide che devono essere affrontate.

È vietato creare e/o modificare con l'ausilio dell'intelligenza artificiale prodotti e/o confezioni che non esistono nella realtà. Questo vale anche per formati o tipologie di prodotti non presenti nel nostro assortimento, così come per nomi di prodotti inventati o non presenti nel catalogo ufficiale. È inoltre fondamentale verificare che i nomi dei marchi e dei prodotti siano sempre riportati correttamente e senza errori. Tutte le immagini devono essere coerenti con l'identità del marchio REiCO e con il relativo contesto aziendale. In generale, le immagini generate dall'IA devono sempre essere controllate con estrema attenzione prima della loro pubblicazione, al fine di individuare eventuali errori, rappresentazioni inesatte o elementi fuorvianti.

Linee guida per i Partner REiCO

3. Linguaggio

Un linguaggio uniforme contribuisce a creare un'impressione complessiva positiva. Per questo motivo si applicano le seguenti regole relative al linguaggio scritto e parlato:

Settore	Regola
Ragione sociale	• REiCO Italia Srl
Prodotti	• Ulteriori informazioni sui nostri prodotti possono essere ricavate esclusivamente nelle pubblicazioni ufficiali REiCO.
Titoli, ad esempio quelli utilizzati sulla segreteria telefonica, sulla casella vocale o sui biglietti da visita	• Partner REiCO
Titolo dopo il corso di formazione	• Esperto/esperta REiCO
Regione	Poiché non esiste alcuna protezione territoriale, qualsiasi informazione che suggerisca che ci si occupa di una data regione o di un dato Paese non è consentita. Tra queste figurano: • Partner REiCO Roma • REiCO Milano – Partner REiCO Sig.ra X • REiCO Lombardia • REiCO Italia

4. Utilizzo di materiali informativi

REiCO mette a disposizione materiali informativi per diverse finalità. I contenuti del piano di marketing o materiali formativi come registrazioni o presentazioni non devono essere pubblicati.

Naturalmente, è possibile utilizzare mezzi pubblicitari come volantini, materiali per i social media o simili per la commercializzazione.

5. Comportamento come Partner REiCO

Dal 2026 REiCO è membro della Avedisco, l'associazione italiana della vendita diretta. Avedisco si considera il garante di una vendita diretta equa e seria. Con la nostra adesione ci siamo impegnati ad assumere un comportamento equo e corretto nei confronti dei consumatori, dei Partner REiCO e dei concorrenti, nonché a rispettare rigorosi standard di condotta.

a. Interazione con potenziali clienti

Un comportamento rispettoso e improntato alla valorizzazione reciproca rappresenta un elemento fondamentale della nostra cultura aziendale. Per questo motivo richiediamo ai nostri Partner REiCO un comportamento adeguato nell'interazione con potenziali clienti. Tra questi comportamenti rientrano anche accettare un "no", orientarsi alle esigenze del cliente, astenersi da comportamenti percepiti come molesti, non fare offerte indesiderate o proseguire un colloquio di consulenza contro la volontà del potenziale cliente, ecc.

Ci asteniamo da qualsiasi comportamento che possa condurre i potenziali clienti ad accettare un'offerta unicamente per:

- poter abbandonare una situazione (di consulenza) percepita come sgradevole;
- fare un favore personale;
- godere di un vantaggio che non è oggetto dell'offerta.

Si rispettano inoltre anche i normali orari di comunicazione (ad es. nessuna chiamata dopo le 22:00, ecc.), così come il canale di comunicazione scelto dal potenziale cliente. La consulenza sui prodotti è basata su dati oggettivi ed è fedele alla realtà. Non si devono fare promesse riguardanti la salute.

REiCO esaminerà immediatamente i reclami dei consumatori e, a tal fine, contatterà i Partner REiCO e, se del caso, i loro sponsor.

b. Attività di consulenza e vendita

La consulenza personalizzata è una componente imprescindibile della vostra attività.

Che avvenga di persona, telefonicamente o tramite incontri online, la qualità della consulenza offerta costituisce un elemento distintivo e, di conseguenza, un chiaro vantaggio competitivo. Il colloquio personale vi offre un'immagine chiara delle circostanze, permettendovi di comprendere meglio le esigenze della persona e degli

Linee guida per i Partner REiCO

animali e di trasmettere convinzione, fiducia e apprezzamento attraverso la vostra presenza.

Ecco come fare:

- L'inserimento di un potenziale cliente avviene esclusivamente se vi è stato un contatto preliminare con la persona interessata. La protezione cliente copre il tempo che intercorre tra il primo contatto e la consulenza.
- Creazione di un profilo cliente solo in combinazione con una consulenza personale e creazione di un carrello.
- Durante la creazione del profilo cliente è necessario osservare le rispettive disposizioni in materia di protezione dei dati.
- I clienti e i Partner REiCO già registrati non vanno sottratti.
- I clienti registrati al di fuori del proprio portafoglio clienti vengono indirizzati al rispettivo Partner REiCO competente o direttamente a REiCO.

6. Marketing

a. Identificazione come Partner REiCO

Sia nelle occasioni in presenza sia nelle comunicazioni virtuali è indispensabile una chiara identificazione come Partner REiCO. È consentito presentarsi esclusivamente con il nome registrato presso REiCO.

In generale, è necessario evitare qualsiasi atteggiamento che possa dare alla clientela l'impressione di essere dipendenti di REiCO o di parlare per conto dell'azienda.

b. Identificazione per siti web e indirizzi mail

In un dominio **non** è consentito utilizzare il nome REiCO.

Ciò vale per siti Internet come ad es.:

www.reico-firenze.it

www.addestramentocinofilo-reico.it

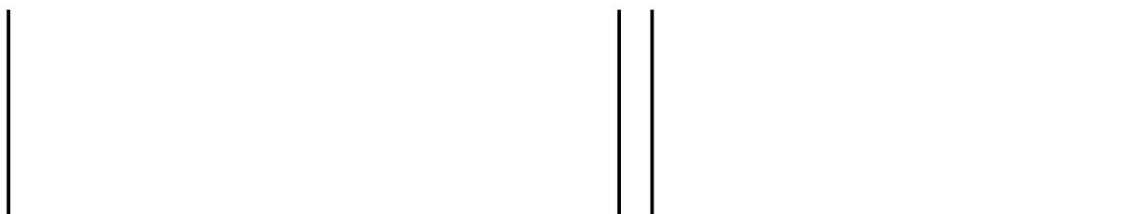
www.cibo-reico-animali.it

Qualora nella comunicazione utilizzate il dominio fornito da REiCO questa regola non trova applicazione.

Linee guida per i Partner REiCO

Qualora desideriate utilizzare un indirizzo mail contenente un riferimento a REiCO, ciò sarà consentito esclusivamente nella parte iniziale dell'indirizzo e solo se accompagnato da una chiara identificazione del vostro ruolo di Partner REiCO.

esempio-partner_reico@esempio-dominio.it



Prima parte dell'indirizzo mail

Menzione a REiCO

Seconda parte dell'indirizzo mail

Nessun utilizzo di REiCO

Esempi **consentiti** per i vostri indirizzi mail:

reico-partner@vostro-dominio.it

partner_reico@vostro-dominio.it

Esempi **non consentiti** per i vostri indirizzi mail:

info@reico-partner.it

info@reicopartner.com

info@partnerreico.it

info@partner-reico.com

c. Pagine personalizzate nel portale

REiCO offre a tutti i Partner la possibilità di creare una pagina personalizzata. A tal fine è previsto un processo di approvazione, durante il quale REiCO verifica che i contenuti possano essere pubblicati. Anche l'URL del dominio viene verificato e deve essere approvato da REiCO. Per la realizzazione delle pagine, REiCO mette a disposizione delle istruzioni.

Tutte le disposizioni previste dalle linee guida si applicano naturalmente anche alle pagine personalizzate. Particolare rilevanza è attribuita ai seguenti aspetti:

- non è consentito inserire link ad altri siti web o a offerte esterne;
- il contenuto deve essere incentrato esclusivamente sull'attività REiCO e sugli argomenti pertinenti. La descrizione delle attività di volontariato o di altre attività professionali deve essere ridotta al minimo. La decisione di autorizzare la pubblicazione di un testo spetta esclusivamente a REiCO.

Linee guida per i Partner REiCO

d. Pubblicità e promozioni

Sono espressamente vietate le promozioni e le offerte che prevedono incentivi economici finalizzati all'acquisizione di nuovi clienti. Tale divieto si applica a tutte le iniziative promozionali, sia online sia offline (ad esempio durante fiere, eventi o manifestazioni). È invece consentito proporre promozioni rivolte esclusivamente ai clienti già esistenti, sotto forma di prodotti omaggio acquistati tramite il portale REiCO e interamente a vostro carico.

Esempi di promozioni vietate:

- Oggi 15% di sconto su tutti gli ordini effettuati con me.
- Dono tutte le provvigioni REiCO a un rifugio per animali.
- Sconto fiera del 10% su tutto l'assortimento.
- Pubblicità in riferimento a risparmi sulle spese di spedizione

Se non siete sicuri del fatto che una promozione pianificata sia conforme ai regolamenti, potete contattarci al nostro indirizzo mail info.it@reico-italia.it.

e. Pagine web

In linea di principio è possibile utilizzare i propri siti web per la pubblicità e l'acquisizione di clienti. In generale, devono essere presi in considerazione tutti gli aspetti delle presenti linee guida, di ulteriori requisiti di progettazione e dei contenuti del contratto come incaricato alle vendite.

È vietata la creazione di uno shop online o di applicazioni che diano l'impressione di essere un e-commerce. Rientrano in questa categoria aspetti come la presentazione dei prodotti con la funzione "Ordina", "Wishlist" e simili. I prodotti possono comunque essere presentati sui siti web senza indicarne il prezzo di vendita, ma si sottolinea che deve essere sempre garantita la massima attualità delle informazioni. Inoltre, è obbligatoria la corretta classificazione nelle rispettive categorie di prodotto. In linea di principio, non consigliamo di presentare i prodotti sui propri siti web. Per la presentazione dell'attività si consiglia l'utilizzo della pagina partner REiCO personalizzata.

f. Fiere e stand informativi

I Partner REiCO possono prenotare la partecipazione alle fiere sotto la loro responsabilità. Se si espongono prodotti REiCO, è necessario registrarsi come Partner REiCO presso l'ente fieristico.

Linee guida per i Partner REiCO

È assolutamente vietata la vendita di prodotti REiCO senza la preventiva licenza commerciale prevista dalla normativa vigente, da richiedere presso il Comune competente.

I prodotti REiCO devono essere venduti esclusivamente al prezzo di vendita ufficiale pubblicato sul portale.

Si ricorda che l'esercizio dell'attività di vendita in assenza della necessaria licenza può comportare l'applicazione di sanzioni amministrative anche di importo elevato, nonché il sequestro della merce da parte delle autorità competenti.

g. Particolarità dei social media

La comunicazione sui social media è ormai diventata parte integrante del lavoro di vendita diretta; tuttavia, REiCO attribuisce ancora la massima importanza all'interazione o alla consulenza personale.

Potete ovviamente discutere e partecipare all'interno di gruppi che hanno come oggetto il tema degli alimenti per animali (ad es. su Facebook). Tuttavia, al loro interno i fornitori di alimenti per animali non sono i benvenuti, pertanto è necessario essere molto consapevoli del proprio ruolo. È vietato rivolgersi ai membri del gruppo con messaggi personali o simili allo scopo di acquisire nuovi clienti. Ciò danneggia la reputazione della vendita diretta e quindi anche l'immagine dell'azienda REiCO.

Sulle vostre pagine personali e sui vostri profili non devono essere presenti dichiarazioni politiche che facciano esplicito riferimento ai prodotti REiCO. Il modo migliore è separare il vostro account personale da quello professionale o limitare la visibilità di determinati post.

Le piattaforme di social media sono ottime per mostrare la vostra competenza in fatto di cani, gatti o cavalli. Potete ad esempio fornire consigli e suggerimenti per un cambiamento nell'alimentazione o spiegare in live l'efficacia dei prodotti REiCO. Se impiegate immagini, assicuratevi di possederne i relativi diritti. Consigliamo comunque di evitare le immagini che si trovano in Internet e di utilizzare invece immagini di REiCO (ad es. quelle disponibili nell'area download del portale) o ricorrere a immagini concesse in licenza da database fotografici autorizzati.

h. Offerte di lavoro

Come già comunicato in precedenza, dovete evitare di dare l'impressione di agire per conto dell'azienda REiCO. A tale riguardo rientra anche la pubblicazione di "annunci di lavoro" sui portali di offerte di impiego.

Linee guida per i Partner REiCO

L'acquisizione di Partner tramite questo canale non è consentita.

In alternativa, è possibile acquisire nuovi Partner REiCO nelle seguenti modalità:

- menzionare personalmente ai clienti esistenti la possibilità di una collaborazione;
- segnalare nei vostri post sui social media la possibilità di svolgere un'attività autonoma di vendita diretta;
- pubblicare nel proprio stato WhatsApp inviti a contattarvi per ricevere informazioni su un'attività autonoma nella vendita diretta;
- pubblicare un avviso, per esempio in una struttura pubblica, che informi sulla possibilità di svolgere un'attività autonoma nella vendita diretta e sul fatto che siete disponibili a fornire consulenza.

7. Vendita di prodotti

La rivendita dei prodotti REiCO è vietata. Ciò include, naturalmente, anche le vendite tramite aste online, negozi fisici, ecc.

L'unica eccezione riguarda la vendita in fiere e mercati, secondo le condizioni indicate al punto 6f.

8. Altro

- Non formulare dichiarazioni riguardanti la salute.
È preferibile raccontare le vostre esperienze, ad es. "...il mio cane era malato e grazie a XY è riuscito a rimettersi in sesto..."
- Il riempimento di prodotti e campioni è di esclusiva responsabilità dell'azienda REiCO.
- Non è consentito indicare i prezzi dei prodotti REiCO.
Concetti quali "prezzo" e "negozio online" non devono comparire nelle parole chiave, nei siti web ecc. Non è ammessa neanche l'indicazione dei tassi di provvigione.

Le nostre direttive vengono aggiornate costantemente. Vi preghiamo di mantenervi sempre aggiornati al riguardo.