



광고시 해야 할 것 (Do's)과 하지 말아야 할 것 (Don'ts)

해야 할 것 (Do's)

- 작은 글씨로 적어놓는 면책선언(免責宣言, disclaimers)을 피하라; 이러한 면책선언은 광고에 의해 생성된 (소비자의) 제품에 대한 전반적 인상을 변화시키지 못한다. 만약 당신이 면책선언을 삽입해야 한다면, 광고로 인해 형성된 제품에 대한 (소비자의) 생각을 확인하고, 해당 면책내용이 잘못된 쪽으로 유도되지 않도록 하라.
- 광고에서 모든 정보를 완전히 그리고 확실히 공개하라.
- 광고에서 일반인에게 별 의미가 없거나 명확하지 않은 용어나 구절을 사용하는 것을 피하라.
- 제품에 표시된 둘 이상의 가격들 중 가장 낮은 가격을 부과하라.
- 광고된 제품을 할인가격에 제공할 충분한 수량을 확보하였음을 확인하라.
- 콘테스트를 시행할 때, 잠재적 참가자들이 신청하기 전에 경쟁법(*Competition Act*)에 의거 요구되는 모든 상세 사항들을 공개하라.
- 영업사원들이 “해야할 것과 하지 말아야 할 것 (Do's and Don'ts)” 지침서에 친숙해지도록 훈련시켜라. 광고주들은 직원들을 통해 나타난 행위들에 책임을 져야 한다.

하지 말아야 할 것 (Don'ts)

- “일반가격(regular price)” 또는 “정상가격 (ordinary price)” 을 “제조자가 제시하는 가격 리스트” 또는 그와 유사한 용어등과 혼동시키지 말라; 이들은 같은 의미를 내포하고 있지 않다.
- 제품이 실질적 기간 동안에 해당 가격에 제공되거나 또는 해당가격에 판매된 제품의 실질적 수량이 제공되는 것이 아니라면, 광고에 “일반가격(regular price)” 또는 “정상가격 (ordinary price)” 과 같은 용어를 사용하지 말라.
- 특정한 가격인하를 실시하지 않는다면, 제품의 가격과 관련하여 “세일(sale)” 또는 “스페셜 (special)” 같은 단어를 사용하지 말라.
- 장기간 동안 또는 매 주 마다 “세일 (sale)” 을 이용하지 말라.
- 무료로 제공되는 제품 또는 서비스 비용을 커버하기 위해 제품 또는 서비스 가격을 올리지 말라.
- 판매된 제품내용과 상이한 일러스트레이션 (illustrations)을 이용하지 말라.
- 입증할 수 없다면, 심지어 정확하다고 확신한다 하더라도, 성능 설명 (performance claim)를 제기하지 말라. 증언광고는 일반적으로 충분한 입증사례를 모으지 못한다.
- 제품을 광고가격 이상으로 판매하지 말라.
- 콘테스트를 시행할 때 상품배달을 과도하게 지연시키지 말라.
- (소비자) 어느 누구도 실제로 광고에 의해 잘못된 쪽으로 유도된 적이 없다고 하더라도, 법원에서 광고가 오도되고 있는 것으로 판결할수 있음을 잊지 말라.



캐나다-온타리오 비즈니스 서비스 센터(COBSC/CSECO)는 캐나다의 공식언어인 영어 및 불어로 비즈니스 관련 정보를 제공합니다. 본 센터에서 제공하는 가장 유용한 문서들 중 일부는 이용자의 편의를 위해서 다른 언어들로 번역되고 있습니다. 추가적 비즈니스 관련 정보를 원하시는 경우, 1-888-576-4444 로 전화하셔서 COBSC/CSECO 정보담당관과 상담하십시오.