



# Ang mga Dapat Gawin at Hindi Dapat Gawin sa Advertising

## Mga Dapat Gawin

- Iwasan ang fine print disclaimers; kadalasang hindi nila binabago ang pangkalahatang puna na ibinibigay ng isang advertisement. Kung gagamit ka ng disclaimers, siguraduhing ang pangkalahatang puna na ibinibigay ng ad at ng disclaimer ay hindi nakalilito.
- Lubos at malinaw na ibunyag ang lahat ng materyal na impormasyon sa advertisement.
- Huwag gumamit ng mga termino o mga salita sa isang advertisement na hindi makahulugan at malinaw sa ordinaryong tao.
- Singilin ang pinakamababa sa dalawa o higit pang mga presyo na lumalabas sa isang produkto.
- Siguraduhing mayroon kang makatwirang dami ng isang produkto na naka-advertise nang bargain.
- Kapag nagsasagawa ng isang contest, sabihin ang lahat ng mga detalya na hinihingi ng *Competition Act* bago mayroong mga lumahok.
- Siguraduhing nalalaman ng iyong sales staff ang mga “Dapat Gawin at Hindi Dapat Gawin na mga Ito”. Maaaring managot ang mga advertiser para sa mga sinasabi ng mga empleyado.

## Mga Hindi Dapat Gawin

- Huwag lituhin ang “regular na presyo” o “ordinaryong presyo” sa “iminumungkahing list price ng manufacturer” o ganitong salita; kadalasan ay magkaiba sila.
- Huwag gamitin ang “regular na presyo” o “ordinaryong presyo” sa isang advertisement maliban kung ang produkto ay inalok nang walang masamang hangarin upang ibenta sa presyong iyon para sa isang sapat na panahon, o marami ang nabentang ganitong produkto sa presyong iyon.
- Huwag gamitin ang mga salitang “sale” o “special” para sa presyo ng isang produkto maliban kung malaki ang naibawas sa presyo.
- Huwag mag-“sale” nang matagal o ulitin ito linggu-linggo.
- Huwag itaas ang presyo ng produkto o serbisyo upang mabawi ang halaga ng isang libreng produkto o serbisyo.
- Huwag gumamit ng mga larawan na naiiba sa produktong binebenta.
- Huwag sabihing may magagawa ang isang produkto maliban kung mapapatunayan mo ito kahit na sa palagay mo’y wasto ito. Ang mga testimonial ay karaniwang hindi sapat na ebidensiya.
- Huwag magbenta ng isang produkto sa presyong mas mataas kaysa sa naka-advertise na presyo.
- Huwag i-delay nang walang dahilan ang pagbigay ng mga premyo para sa isang contest.



- Huwag kalimutan na wala namang kinakailangang malito upang matuklasan ng isang korte na ang isang advertisement ay nakalilito.

Ang Canada-Ontario Business Service Centre (COBSC/CSECO) ay nagbibigay ng impormasyon ukol sa pagnenegosyo sa Ingles at Pranses, ang mga opisyal na wika sa Canada. Ang mga kopya ng ilan sa aming mga pinaka-makakatulong na dokumento ay isinalin sa ibang mga wika. Kung gusto mo ng karagdagang impormasyon sa pagnenegosyo, mangyaring tumawag sa 1-888-576-4444 upang makausap ang isang COBSC/CSECO Information Officer.