



OTTHON

TÁPLÁLKOZÁS

SZÉPSÉG

Amway

AZ ÖN ÜZLETE



**EURÓPAI ÜZLETÉPÍTÉSI
SEGÉDANYAGOK IRÁNYELVEI**

Üzletépítési segédanyagokra (BSM) vonatkozó európai irányelvek (Európai BSM politika)

Ezen irányelvek alkalmazása és értelmezése összhangban van az Amway üzleti vállalkozók és az Amway leányvállalatok között történt szerződésben foglalt kötelezettségekkel. Ezek az irányelvek minden európai piacra vonatkoznak, ahol az Amway leányvállalatok a 2013. szeptember 1-jén érvényes Amway Értékesítési és marketingterv alapján működnek, kivéve Ukrainát, Oroszországot, és UK/Írországot. Ez az irányelv hatályon kívül helyezi az előző irányelveket. Kiegészíteni és nem helyettesíteni kívánja az Üzletviteli szabályzat, a Kereskedelmi alapelvek, valamint más hivatalos irányelveket, ill. Az Amway üzleti vállalkozók és az Amway között létrejött szerződések e tárgyra vonatkozó kitételeit.

Az Üzletépítési segédanyagok Business Support Material "BSM" meghatározás széleskörűen értelmezendő, és többek között magában foglalja az alábbiakat: nyomtatott anyagok, audio-video- és multimédia-termékek, internet háttérű termékek és szolgáltatások, mint webinárok, különleges Amway elismerési és jutalmazási rendszerek, találkozók és egyéb események, valamint egyéb anyagok és eszközök, amelyek támogatják az „Amway termékek” és „Amway szolgáltatások” ismertetését és forgalmazását, valamint kuponok, voucherek, jegyek vagy ezek bármelyikére vonatkozó, folyamatban lévő rendelési/előfizetési akciók.

Az Amway Értékesítési és marketingterv értelmében az Amway üzleti vállalkozók felelősek az általuk szponzoráltak oktatásáért, motiválásáért és Amway termékek és szolgáltatások értékesítéséért. Az Amway üzleti vállalkozók dönthetnek úgy, hogy ezek az anyagok hasznosak lehetnek egy jól jövedelmező Amway üzlet kiépítéséhez.

Annak a folyamatos törekvésnek jegyében, hogy az Amway biztosítsa a neves AMWAY márkákhoz, az AMWAY hírnevéhez és az üzleti életben való felhasználhatósághoz kapcsolódó Üzletépítési segédanyagok minőségét, valamint hogy védje az Amway, az Amway Értékesítési és marketingterv hírnevét és annak érdekében, hogy biztosítsa az Üzletépítési segédanyagok az Amway üzleti érdekeinek megfelelő reklámozását, az „Amway európai leány vállalatok” olyan minőségellenőrzési eljárásokat dolgoztak ki, amelyek szabályozzák az Amway üzleti vállalkozók által más Amway üzleti vállalkozók számára készített Üzletépítési segédanyagok reklámozását és forgalmazását („minőségellenőrzés”).

Az Amway minőségellenőrzési követelményeit részletesen tárgyalja az Üzletviteli szabályzat valamint jelen irányelvek.

Az Amway minőségellenőrzési előírások célja, hogy az Üzletépítési segédanyagok minősége megfeleljen az alábbi követelményeknek: biztosítsák az AMWAY márka védelmét, hírnevét és egységességét; védjék a fogyasztót és a nagyközönséget a megtévesztéstől és a félreértéstől; minimálisan az „Amway termékek” és az „Amway szolgáltatások” minőségével megegyező szinten jelenjenek meg; biztosítják az Amway üzlet integritását és fennmaradását; és védjék az Amway nevét, hírnevét és a cég eszmei értékét.

Minden Amway üzleti vállalkozó önállóan döntheti el, hogy melyik, saját Amway üzletének építéséhez hasznosnak tartott BSM-et kívánja megvásárolni. Azonban az Amway üzleti vállalkozók által, más Amway üzleti vállalkozóknak ajánlott és eladott Üzletépítési segédanyagok mennyisége mindig az ésszerű határokon belül kell hogy maradjon. Az Amway saját jóhírével, a többi Amway üzleti vállalkozó érdekeivel és az Amway üzlet alapelveivel összeegyeztethetetlennek tartja, hogy Amway üzleti vállalkozók más Amway üzleti vállalkozóknak olyan mennyiségű és olyan anyagi megterhelést jelentő Üzletépítési segédanyagokat ajánljanak vagy adjanak el, amelyek ezt a határt meghaladják.

Az ABO-k sem közvetlenül sem közvetett módon, nem állíthatnak elő, propagálhatnak, adhatnak el más ABO-k számára Üzletépítési segédanyagokat és nem profitálhatnak az ilyen jellegű eladásokból, a jelen Minőségellenőrzési dokumentum és a hatályos szabályok megsértésével. Nincs olyan irányelv vagy szabály, amely tételesen fel tudja sorolni az összes olyan esetet, amikor az Üzletépítési segédanyagok árusításával kapcsolatban visszaélés történt, ezért az Amway minden esetben felsorolja a BSM-mel kapcsolatos visszaéléseket a Szabályzat 11. pontja alapján.

Az Amway fenntartja a jogot arra, hogy a jelen BSM irányelvet, az Amway Üzletviteli szabályzat 1.3. pontjának megfelelően módosítsa, megváltoztassa vagy átdolgozza.

SPECIFIKUS MINŐSÉGELLENŐRZÉSI RENDELKEZÉSEK

I. A BSM-EKRE VONATKOZÓ ÁLTALÁNOS RENDELKEZÉSEK

1. A siker garantálása

A BSM-ekből profitáló, illetve azokat használó, propagáló, eladó vagy forgalmazó üzleti vállalkozó nem sugallhatja vagy keltheti azt a benyomást, hogy bármely BSM használata garantálja a sikert. Minden BSM-nek tartalmaznia kell a következőkre vonatkozó jogvédő nyilatkozatokat:

1. minden ilyen jellegű anyag használata és megvásárlása önkéntes,
2. egyik anyag használata sem garantálja a sikert, és
3. az anyagokat az Amwaytól függetlenül adták ki.

2. Ésszerű kiadások, a BSM-ek használata és a rendezvényeken és webinárokon való részvétel

Az Amway álláspontja szerint, az Üzletépítési segédanyagok beszerzésére olyan mértékű kiadások ösztönzése, amely nem ésszerű és nincs arányban az illető Amway üzleti vállalkozó egyéni céljaival, ismert anyagi helyzetével, üzleti kapacitásával és nem remélhető azzal arányos üzleti jövedelem, ellentétben az Amway üzleti vállalkozók érdekeivel, foltot ejt az Amway hírnevén és fenyegeti az Amway üzlet hosszútávú életképességét és társadalmi elfogadottságát, és

2.1 Üzletépítési segédanyagok új ABO-k részére történő reklámozásának előírásai

Az alábbi előírások az ún. nagyobb rendezvények kivételével valamennyi Üzletépítési segédanyagra vonatkoznak.

Az Amway üzleti vállalkozók nem reklámozhatnak és nem adhatnak el indokolatlan mennyiségű Üzletépítési segédanyagot az új Amway üzleti vállalkozóknak. Az Amway álláspontja szerint túlzottnak tekinthető, ha az egy Amway üzleti vállalkozónak egy alkalommal eladott mennyiség az alábbi értéket meghaladja:

- Közép-kelet Európában és Dél-Afrikában – 25 Euró az Amway üzlethez csatlakozás első két hetében.
- Közép-kelet Európában és Dél-Afrikában – havi 50 Euró az Amway üzlethez csatlakozás első három hónapjában.

Az első három hónapban maximum 150 euró.

(Ezen irányelv értelmében Közép-kelet Európa magában foglalja Romániát, Lengyelországot, Csehországot, Szlovéniát, Horvátországot, Szlovákiát, Magyarországot és Törökországot). Az Amway üzleti vállalkozó az első három hónapban nem vehet részt Üzletépítési segédanyagok előfizetési programjaiban. Tartós rendelési programok, amiket az Amway üzleti vállalkozó saját akaratából bármikor megszakíthat, engedélyezettek.

3. Számla

A BSM-eket értékesítő ABO köteles olyan számlát adni az anyagot megvásárló ABO-nak, amelyen szerepel

- a. az eladó neve,
- b. az eladott termék megnevezése,
- c. a megvásárolt mennyiség,
- d. a kifizetett ár (ÁFA-val együtt) és
- e. a törvény által esetlegesen megkövetelt minden egyéb információ.

4. A BSM vételárának visszatérítése / Végző felhasználókra vonatkozó visszavásárlási irányelvek

Amennyiben az Amway üzleti vállalkozó úgy dönt, hogy BSM-eket is kíván értékesíteni, köteles még az eladás előtt világosan tájékoztatni a végző felhasználót a visszatérítés feltételeiről. A visszatérítési irányelveknek minden vonatkozó jogszabályt, és jelen BSM irányelveket is ki kell elégíteniük.

4.1 Az Amway Megelégedettségi garancia és az Amway Visszavásárlási irányelvek a BSM-ekre NEM ÉRVÉNYESEK.

4.2 A végző felhasználókra vonatkozó visszavásárlási irányelvnek azonban minden esetben legalább az alábbi kedvezményeket tartalmaznia kell:

- a. A jegyek kivételével minden BSM-nek tartalmaznia kell egy kereskedelmileg ésszerű visszatérítési opciót, amely a BSM eladásától számított 30 napig érvényes, abban az esetben, ha a szóbanforgó anyagok felbontatlan, érintetlen állapotúak.
- b. A rendezvényekre szóló jegyek, az esemény előtt 4 héten belül visszaválthatók.
- c. A rendezvényekre szóló jegyek ára teljes egészében visszatérítendő, ha a rendezvény nem kerül megrendezésre, elmarad.
- d. A visszatérített összegnek fedeznie kell a belépő díjával kapcsolatos költséget, de nem vonatkozik az járulékos költségekre (utazás, étkezések, szállás).
- e. Előfizetések: Az előfizetést vásárló, a nem használt, teljes hónapra szóló, már kifizetett előfizetések után jogosult visszatérítésre.
- f. Letölthető e-fájlok: A letölthető e-fájlokkal elégedetlen vásárlók jogosultak 30 napon belül egy másik, azonos értékű letöltést igénybe venni.

A rendezvény szervezőjének biztosítania kell egy olyan eljárási módot, amellyel a vitás helyzetek elkerülhetők, és ki kell jelölni egy személyt, aki felelős a visszatérítésekkel és a visszavásárlásokkal kapcsolatos ügyek intézéséért.

A visszatérítéshez a vásárlótól kérhetik a vásárlás bizonyítását.

4.3 A visszatérítési irányelvek felülvizsgálata:

Az Amway kérésére az ABO felülvizsgálat céljából köteles az Amway részére benyújtani visszatérítésre vonatkozó irányelvét, továbbá az irányelv betartását, következetes kommunikálását és a visszatérítési irányelv jelen Szabályzatnak megfelelő támogatását alátámasztó bizonyítékokat.

5. Az Amway üzleti vállalkozók felelőssége

Az Amway üzleti vállalkozók felelősek azért, hogy az általuk reklámozott vagy árusított Üzletépítési segédanyagok összhangban legyenek a vonatkozó törvényekkel és jogszabályokkal, valamint az Amway minőségellenőrzési előírásaival. Az Amway minőségellenőrzés nem helyettesíti az egyes Amway üzleti vállalkozók jogkövető magatartását. Azok az Amway üzleti vállalkozók, akik üzletépítési segédanyagokat készítenek, reklámoznak, forgalmaznak és árusítanak, vagy azok készítéséből, reklámozásából, forgalmazásából vagy árusításából jövedelemhez jutnak, biztosítani kötelesek, hogy ezen tevékenységek összhangban legyenek a vonatkozó törvényekkel és jogszabályokkal, és ezen üzletépítési segédanyagokkal kapcsolatos tevékenységek – gyártási eljárások, import és terjesztés – végzéséhez szükséges valamennyi hozzájárulást, engedélyt még e tevékenységek bármelyikének megkezdése előtt beszerezték. A platina fokozatú Amway üzleti

vállalkozók felelősek a csoportjukhoz tartozó Amway üzleti vállalkozók minőség biztosításáról szóló oktatásáért és tréningek tartásáért, különös tekintettel az üzletépítési segédanyagokra; a szponzorok felelősek az általuk közvetlenül szponzorált Amway üzleti vállalkozók oktatásáért és tréningek tartásáért. Egyetlen olyan személy sem támogathat vagy segíthet más személyeket a minőségellenőrzés kijátszásában, akikre ezek az irányelvek vonatkoznak.

6. A BSM-ekkel összefüggő promóció és kifizetések

Az ABO nem propagálhat olyan BSM-eket, vagy nem kompenzálhat más ABO-kat olyan BSM-ek értékesítéséért illetve nem juthat előnyhöz olyan BSM-ek eladása, propagálása révén amelyik nem felel meg az Amway Üzletviteli szabályzatnak, az Európai BSM irányelveknek, az európai BSM felülvizsgálati követelményeknek, az Amway irányelveknek és az Amway által időről időre előírt egyéb minőségellenőrzési követelményeknek.

Az ABO a BSM-ekkel kapcsolatban nem alkalmazhat olyan promóciós, fizetési vagy javadalmazási rendszereket, amelyek nem felelnek meg a vonatkozó szabályoknak, vagy amelyek károsíthatják vagy alááshatják az Amway nevének és szellemi tulajdonának jó hírnevét és az Amway cég értékeit.

A BSM-ek eladásával vagy propagálásával közvetlenül vagy közvetett módon foglalkozó ABO nem jelentheti ki vagy keltheti azt a benyomást, hogy ez a tevékenység az Amway üzlet része (vagy fordítva), és nem jelentheti ki vagy keltheti azt a benyomást, hogy ennek a tevékenységnek köszönhetően szerzett bevételeit vagy egyéb juttatásait az Amway üzleten vagy az Amway Értékesítési és marketingterven keresztül szerezte.

7. Együttműködés és igazolás

Az Amway kérésére az ABO köteles benyújtani azokat a dokumentumokat, amelyeket az Amway szükségesnek ítél a jelen Szabályzat szerinti megfelelés igazolásához, beleértve azokra a nem ABO státuszú eladókra, kiadókra, gyártókra és terjesztőkre vonatkozó információkat, akikkel az ABO a BSM-ek előállítására és propagálására céljából együttműködik.

II. A BSM-EKRE VONATKOZÓ SPECIÁLIS RENDELKEZÉSEK (A TALÁLKOZÓKRA/RENDEZVÉNYEKRE NEM VONATKOZNAK)

1. Engedélyeztetési kötelezettség

Az Amway-jel, az Amway üzleti lehetőséggel és az Amway termékeivel és szolgáltatásaival kapcsolatos BSM-ek minőségének biztosítása érdekében az ABO köteles a propagálás, használat, eladás vagy forgalmazás előtt minden BSM-et az Amway-jel felülvizsgáltatni és engedélyeztetni. Jelölt számára BSM nem értékesíthető!

1.1 Az Amway kizárólag írásban ad ki engedélyeket. Az engedély az Amway bármely bejegyzett szellemi

tulajdonának használatára és/vagy az Amway névvel vagy márkákkal kapcsolatban lévő BSM propagálására vonatkozó korlátozott, nem kizárólagos, nem átruházható használati jogosultságot hoz létre. Az engedélyt az Amway indokolt esetben visszavonhatja például, ha a termékkel kapcsolatos állítás a továbbiakban nem használható, ebben az esetben az Amway írásban küldi el az indoklást a benyújtó részére, amelyben megindokolja a döntést. Amennyiben írásban másként nem rendelkeznek, bármely ilyen engedély és jogosítvány csak abban az országban érvényes, amelyben a BSM-et engedélyező Amway leányvállalat székhelye található és működik.

1.2 Felülvizsgált tartalom: A BSM-ekből, közvetlenül vagy közvetetten profitáló, illetve azokat használó, propagáló, eladó vagy forgalmazó ABO köteles biztosítani, hogy a BSM-en jól látható helyen fel legyen tüntetve, hogy a tartalmat az Amway felülvizsgálta és engedélyezte, valamint szerepeljen rajta az Amway által kiadott egyedi engedélyszám (az Amway által konkrétan meghatározott helyen és formában).

1.3 Az Amway akkor vizsgálja felül és engedélyezi a BSM-eket, ha azok megfelelnek az Amway Üzletviteli szabályzatának, az Európai Üzletépítési segédanyagokra vonatkozó irányelveknek, az európai BSM minőségellenőrzési követelményeknek, az Amway irányelveinek és az Amway által időről időre előírt egyéb minőségellenőrzési előírásoknak.

1.4 Az Amway üzleti vállalkozó felelős az általa eladott, használt, propagált, számára nyereséget hozó BSM-ek tartalmára, előállítására, forgalmazására és propagálására, értékesítésére vagy bármely egyéb jellegű használatára vonatkozó összes törvény és jogszabály betartásáért.

2. Engedélyezésre való benyújtás és korlátozások

2.1 Az Amway az adott piacon, saját belátása szerint korlátozhatja az engedélyezett üzletépítési segédanyagok számát.

2.2 Általában, csak felhatalmazott Amway üzleti vállalkozó, aki elérte az ügyvezető gyémánt szintet, vagy fölötte, jogosult BSM benyújtására és engedélyeztetésére.

2.3 BSM készletek jelentése: Igény esetén az ABO köteles az Amwaynek benyújtani azon BSM-ek listáját, amelyekkel nyereséget szándékozik elérni, vagy amelyeket propagálni, használni, értékesíteni vagy forgalmazni kíván. A felkérésben az Amway pontosan meghatározza a benyújtandó információt.

III. TALÁLKOZÓKRA/RENDEZVÉNYEKRE VONATKOZÓ SPECIÁLIS RENDELKEZÉSEK

1.1 A találkozók ütemterve és az Amway képviselőinek részvétele: Az Amway bármikor elkérheti az ABO Amwayjel kapcsolatos üzleti találkozóinak ütemtervét, és az Amway képviselője bármelyik felsorolt találkozón megjelenhet.

1.2 Felvétel készítése a rendezvényeken: Az ABO-nak jogában áll felvételt készíteni a rendezvényeken az Amway alkalmazottai által tartott prezentációkról, feltéve, hogy azt személyes használatra szánja. Amennyiben az ABO úgy dönt, hogy forgalmazni kívánja a felvételt, kötelező azt az Amwayjel felülvizsgáltatni és engedélyeztetni.

1.2.1 Az Amwayen kívüli előadók beszédeinek felvétele az Amway rendezvényeken: Az ABO felvételt készíthet az Amway rendezvényeken az Amwayen kívüli előadók részéről elhangzott prezentációkról, kivéve, ha az Amway kifejezetten másképp rendelkezett, és feltéve, hogy azt személyes használatra szánja. Szigorúan tilos az ilyen felvételek sokszorosítása.

1.2.2 Az ABO rendezvényeken előadók beszédeinek felvétele: Az ABO rendezvényeken tartott prezentációkról készült felvételek forgalmazásához felülvizsgálat, engedélyeztetés és az előadó jóváhagyása szükséges.

1.3 A nagyobb rendezvényeken történő reklámozás követelményei:

1.3.1 Engedélyezés: Minden nagyobb eseményt az Amway vezetőség tudomására kell hozni, és azt – az engedélyezési eljárás szabályai szerint – az Amwaynek jóvá kell hagynia.

1.3.2 Közös márkaimázs: Minden rendezvénynek tükröznie kell az Amway és a szervező csoport közös márkaimázsát. A közös márkaimázsnak meg kell nyilvánulnia a beszédek tartalmában, a termékek kiállításában, feliratozásban és az egyéb különböző médiumokban.

1.3.3 Nagyobb rendezvénynek minősülnek az alábbiak:

- gyűlés/összejövetel ABO-k részére
- az Amway üzlet támogatását megcélzó
- ütemezés szerinti, negyedévente vagy gyakrabban megtartott
- két napos vagy hosszabb időtartamú.

Bármely rendezvény, nagyobb összejövetelnek minősül, ha a belépőjegy ára meghaladja a 100 Eurót, ÁFA-val együtt.

1.4 Minden olyan rendezvény, amely nem felel meg a követelményeknek (hacsak azt egy szabályos eljárás folyamán az Amway nem engedélyezte), ezen irányelvekben foglaltak megszegésének minősül. Minden Platina vagy magasabb szintű vezető, - aki szervez, vagy hirdeti egy olyan rendezvényt, amely nincs összhangban az irányelvekkel, - megszegi a jelen irányelvet.

1.5 A webinárokra és más online találkozókra vonatkozó követelmények: Abban az esetben, ha a találkozó és/vagy a prezentáció internet alapú technológia, - mint például webinár- alkalmazásával történik, az alábbi vonatkozó követelményeket kell figyelembe venni:

- a tartalom egészének meg kell felelnie; az Amway Üzletviteli szabályzatának, és az Amway Irányelveknek, kiváltképp a jelen irányelv, A prezentációk tartalmára vonatkozó követelményeinek
- minden bemutatásra kerülő tartalomnak és anyagnak elérhetőnek kell lenni a piaci résztvevők számára
- a résztvevők számára részvételi díj csak indokolt esetben számolható fel

IV. A PREZENTÁCIÓK TARTALMÁRA VONATKOZÓ KÖVETELMÉNYEK

A jelen követelmények a Üzletépítési segédanyagok felülvizsgálata során alkalmazott kritériumokat határozzák meg, és útmutatóként szolgálnak az ABO számára a találkozók/rendezvényeken elhangzó előadások megírásához, illetve az Amway üzleti vállalkozás támogatására szolgáló nyomtatott és audio/video anyagok előállításához.

A találkozót/rendezvényt szervező ABO-nak biztosítania kell, hogy minden olyan ABO, aki a találkozón/rendezvényen előad, rendelkezzen a prezentációk tartalmára vonatkozó, itt leírt követelmények egy példányával. Az ilyen jellegű rendezvényeken előadóként szereplő ABO-k kötelesek mindenkor betartani a jelen követelményeket.

Európai piacon, rendezvényeken, találkozókra és webinárokra résztvevő ABO-knak és előadóknak, úgy kell viselkedni, hogy az megfeleljen, és összhangban legyen a vonatkozó törvény minden betűjével és szellemével, az előírásokkal, szabályokkal, irányelvekkel, a helyi leányvállalat eljárásaival, különös tekintettel a jelen irányelv prezentációk tartalmára vonatkozó követelményeire, attól függetlenül, hogy az adott piacon regisztrált ABO vagy sem.

1. rész – Elfogadás

(1) Spirituális/vallási jellegű üzenetek

Az előadó:

- Nem használhatja a színpadot vallási és/vagy személyes társadalmi meggyőződések propagálására.
- Nem állíthatja, hogy a siker bizonyos hit függvénye.
- Nem javasolhat bizonyos vallási vagy spirituális írásokat vagy gyakorlatokat.
- Nem tarthat istentiszteletet.

(2) Politikai üzenetek

Az előadó:

- Nem használhatja a színpadot politikai meggyőződések propagálására (kivételet képeznek az Amway üzleti vállalkozást vagy az önálló vállalkozások működtetését közvetlenül érintő ügyek)

- Nem fejezheti ki preferenciáját bizonyos politikai nézetek, pártok, jelöltek vagy választott tisztségviselők vonatkozásában.

(3) Esélyegyenlőségen alapuló üzleti vállalkozás

Az előadó köteles az Amway üzleti vállalkozást esélyegyenlőségen alapuló üzleti lehetőségként bemutatni – az Amway, mint üzleti lehetőség mindenki számára elérhető. Ez azt jelenti, hogy az Amway minden típusú embert befogad, tekintet nélkül személyes meggyőződéseire, politikai hovatartozására, nemzetiségére, etnikai hátterére és faji származására.

(4) Morális/társadalmi üzenetek

Megengedett pozitív kijelentéseket tenni az olyan értékekkel kapcsolatban, mint a megbízhatóság, becsületesség, integritás, felelősségvállalás, elkötelezettség, család, egyéni kezdeményezés stb. A személyes életvitellel, az etnikai származással vagy a férfi és/vagy női szerepekkel kapcsolatosan tilos lealacsonyító kijelentéseket tenni. Tilos a színpadot a személyes társadalmi meggyőződések vagy társadalmi és kulturális kérdések propagálására használni.

2. rész – Valóságghú bemutatás

Az Amway üzlet bemutatása döntő módon befolyásolja a prezentáló ABO, a szponzor/szponzorvonal (LOS), az Amway és az egész üzleti lehetőség jó hírét és hitelességét.

Általános szabály az, hogy mindig ígérjünk kevesebbet, hogy a vállalkozás az ígértnél többet teljesíthessen. A cél annak biztosítása, hogy a meglévő és a lehetséges ABO-k egyaránt reális elképzelésekkel rendelkezzenek az Amway üzleti vállalkozásról, tisztában legyenek a jövedelemszerzés módjával és azzal, hogy mennyi időre és erőfeszítésre van szükség ahhoz, hogy ABO-ként jövedelemre tegyenek szert

(1) Az Amway szerepe

Az Amway üzleti vállalkozást olyan lehetőségként kell bemutatni, mint egy jövedelemszerzési módot ahol termékek értékesítésével és mások ugyanerre való ösztönzésével, szponzorálásával lehet jövedelemre szert tenni. Olyan vállalkozás, amelybe beletartoznak a termékek és a tréningek, a forgalmazás, a javadalmazás, az ügyfélápolás és az Értékesítési és marketingterv. Az előadó nem tehet hamis kijelentéseket az Amway és az ABO kapcsolatát tekintve, nem sugallhatja vagy keltheti azt a benyomást például, hogy az Amway „csak egy beszállító”, vagy hogy az ABO egy olyan vállalkozást képvisel, amelynek „az Amway is része”, vagy hogy az ABO egy Amway e-kereskedelmi fogalmazó, vagy hogy az ABO az Amwayhez „kiszervez” adminisztratív teendőket, stb.

(2) Az ABO szerepe

Az előadók nem támogathatnak vagy alkalmazhatnak hamis, félrevezető, pontatlan vagy megtévesztő kijelentéseket az ABO jelöltekkel vagy más ABO-kal szemben. Az előadók

azt a magatartásformát kell, hogy támogassák, amelyek eredményeképpen az ABO a lehető leghamarabb meg tudja magát ismertetni, mint Amway üzleti vállalkozó. Kötelező azonosítani, hogy a kapcsolatfelvétel célja az Amway termékek értékesítése és/vagy az üzleti lehetőség bemutatása az üzleti vállalkozó jelölteknek. Az Amway Értékesítési és marketingterv bemutatására szóló meghívást tilos álcázni.

(3) A Támogató rendszer szerepe

Az ABO köteles tudomásul venni, hogy az Amway üzleti vállalkozói szervezetben való részvétel önkéntes és nem garantálja a sikert. Példákat lehet hozni arra, hogy a rendszer hogyan járult hozzá egy nyereséges vállalkozás kiépítéséhez. Az ABO elsősorban az Amwayjel áll üzleti kapcsolatban, nem egy támogató rendszerrel vagy szervezettel. Ezzel ellentétes benyomás keltése ellentmond az Amway Üzletviteli szabályzatnak.

(4) Az Üzletépítési segédanyagok szerepe

Az Amway hisz abban, hogy a BSM-ek használata és a találkozókra való részvétel hatásosan tudják segíteni az üzleti vállalkozás építését. Az Amway azonban abban is hisz, hogy a BSM-ek szerepe nem csupán a motiváció biztosítása. Az Amway szerint a sikeres szervezetek és vezetőik által kidolgozott segédesszközöknek és üzletépítési segédanyagoknak jelentős és mérhető hatást kell gyakorolniuk az Amway vállalkozásra.

Végül soron a BSM-ek megvásárlása és/vagy a rendezvényeken való részvétel szigorúan önkéntes, teljes mértékben opcionális, és így is kell őket bemutatni. Az ABO szponzora vagy felső vonalbeli Platinája által nyújtott támogatáshoz való hozzájutás nem köthető a BSM-ek megvásárlásához.

Tájékoztatjuk, hogy az ABO-k kizárólag azokat a BSM-eket propagálhatják, amelyek piaci használatát az Amway hivatalosan engedélyezte.

(5) Az Értékesítési és marketingterv nyílt és valóságghú bemutatása

Az Értékesítési és marketingtervet tilos másképp bemutatni, mint ami, vagyis az Amway vállalkozásokra vonatkozó vállalkozási és javadalmazási keretrendszerként. Az ABO jelölteknek tudomásul kell venniük, hogy az Amwayjel lépnek szerződéses kapcsolatba, amellyel együttjárnak az ABO-kra vonatkozó jogok és kötelezettségek.

Az Értékesítési és marketingterv nem állítható be úgy, mint egy „gyors meggazdagodást” hozó lehetőség. Az ABO semmilyen sikerszintet nem garantálhat, és nem kicsinyelheti le az Amway vállalkozás kiépítéséhez szükséges időt vagy erőfeszítést.

(6) Személyes fogyasztás

A kiegyensúlyozott vállalkozáshoz szükséges a regisztráció, a termékforgalmazás és a személyes fogyasztás.

Az Üzletviteli szabályzat alapján tilos azt sugallni, hogy pusztán személyes fogyasztással lehetséges sikeres Amway vállalkozást kiépíteni. Az ügyfélszerzés az Amway Értékesítési és marketingterv nélkülözhetetlen eleme, és egyben az egyik olyan jellemvonás, amely megkülönbözteti az Amwayt az illegális piramisjáték jellegű konstrukcióktól. A meglévő és lehetséges ABO-knak érteniük kell, hogy az ügyfélkör léte hogyan járul hozzá a nyereséges működéshez.

(7) Önfejlesztő program

Az üzlet megtevesztő bemutatásának számít, ha profitorientált vállalkozás helyett önfejlesztő programként kerül bemutatásra. Például, ha a vállalkozás úgy kerül bemutatásra, mint az önfejlesztésnek, a házasság megmentésének, a családi vagy egyéb kapcsolatok javításának eszköze, akkor azt sugalljuk, hogy a vállalkozás elsődleges tevékenysége nem a nyereségtermelésről szól. A vállalkozás önfejlesztési aspektusai nem megfogható, járulékos előnyként jelentkeznek, és így is kell őket prezentálni.

(8) Kizárólag szponzorálás

Az Amway üzleti vállalkozás azon alapul, hogy egyensúlyban tartjuk a termékforgalmazást és mások támogatását a termékforgalmazásban (szponzorálás). Az Amway Értékesítési és marketingterv nem jutalmazza a szponzorálási tevékenység kizárólagosságát. Jövedelem akkor termelődik, amikor az ügyfelek termékeket vásárolnak. Azt sugallni, hogy az ABO kizárólag toborzás és mások szponzorálása útján sikeressé válhat vagy jövedelmet termelhet, az üzleti lehetőség hamis bemutatásának minősül.

(9) Jövedelemmel kapcsolatos kijelentések

A jövedelemmel kapcsolatos közvetlen és közvetett kijelentéseknek igaznak, pontosnak kell lenniük, és nem vezethetik félre a hallgatóságot. A meglévő és lehetséges ABO-knak tett kijelentések csakis az Amway Értékesítési és marketingterven keresztül kapott vagy termelt jövedelmet tükrözhetik, minden más jövedelemforrás kizárásával.

Az ABO csakis akkor alkalmazhat saját személyes jövedelmi és/vagy bónuszra vonatkozó példákat, ha ugyanakkor az Amway által közzétett átlagos jövedelmi, kereseti és értékesítési adatokat és százalékokat is felfedi. Az Amwayról kizárólag az Amway által közzétett módon közölhet egyéb friss pénzügyi adatokat.

Az olyan kifejezések használata, mint a „anyagi biztonság”, „gazdag”, „vagyonos” és „milliomos” túlzott várakozásokhoz vezethetnek és olyan jövedelmi szintet sejtethetnek, amely nem tipikus és, kontextustól függően, akár elfogadhatatlan lehet. Az elfogadható kifejezések a következők: „pénzügyi céljainak megvalósítása”, „pénzügyi rugalmasság”, vagy „pénzügyi gyarapodás”.

Az olyan kifejezések használata, mint a „visszamaradó jövedelem”, „maradvány összegek”, „passzív jövedelem”, „jogdíj jellegű bevétel” vagy „jogdíjak” hamisan állítják be az Értékesítési és marketingterv keretén belül szerezhető jövedelmek természetét. Ezek a kifejezések azt sugallják, hogy további erőfeszítés nélkül is folyamatos jövedelme lesz az illetőnek. Az Üzletviteli szabályzat megköveteli bizonyos kötelezettségek teljesítését. Az elfogadható kifejezések a következők: „folyamatos” és „rendszeres”.

(10) Az eredmény garantálása

Az Amway egy lehetőséget kínál, nem garanciát. Azok a megfogalmazások, amelyek azt sugallják, hogy garantált a siker, hamisan állítják be a felkínált üzleti lehetőséget. Elkerülendők a „kockázatmentes” vagy az ehhez hasonló más kifejezések, amelyek azt sugallják, hogy garantált az eredmény.

Minden ABO maga dönti el, hogy mennyi időt és energiát szán a független Amway üzlet kiépítésére. Nincs arra garancia, hogy valaki bizonyos idő alatt elér egy bizonyos szintet, mivel az eredmények az egyéntől függenek és nagyon változóak.

(11) Szponzori kötelezettségek

Minden ABO köteles személyes képzést nyújtani és motiválni az általa szponzorált ABO-kat.

(12) Nyugdíjba vonulás, örökítés

Az Amway üzletben a hagyományos értelemben véve nem létezik „nyugdíjba vonulás”, mivel a bevételek fennmaradásához kvalifikáció szükséges. A vállalkozás csak addig termel jövedelmet, amíg aktívan működtetik. Az Amway Értékesítési és marketingterv egyik jellemzője, hogy az ABO jelentős méretű vállalkozást építhet ki és hozhat létre, majd átruházhatja azt örököseire vagy kedvezményezettjeire.

A „nyugdíjba vonulásról” szóló kifejezések – köztük pl. a „soha többé nem kell dolgozni”, „mindig szabadságon lehet”, „folyamatosan utazgathat” vagy a „megszabadulhat a munkától” – azt sugallják, hogy az Amway üzlet bizonyos szintű kiépítése után nincs szükség több munkára, és ezért nem használhatók. Az olyan kifejezések használata, mint a „visszamaradó jövedelem”, „maradvány összegek”, „passzív jövedelem”, „jogdíj jellegű bevétel” vagy „jogdíjak” hamisan állítják be az Értékesítési és marketingterv keretén belül szerezhető jövedelmek természetét.

(13) Független vállalkozói szerződés

Az ABO-k saját vállalkozásuk tulajdonosai és független vállalkozóként működnek. Minden ABO szerződéses kapcsolatban áll az Amwayvel, és személyesen felelős saját Amway vállalkozása irányításáért. Az ABO nem az Amway vagy bármely más ABO alkalmazottja, ügynöke vagy jogi képviselője.

(14) Tények és szám adatok

A vállalkozás vagy az Amway termékeinek propagálására használt információknak – beleértve a nyilatkozatokat, a statisztikákat, a közvetlen idézeteket és minden egyéb információt – mindig pontosnak és megalapozottnak kell lenniük. A nem megalapozott információ továbbadása félrevezető lehet, és károsíthatja az Amway, a prezentáló ABO, az Amway üzlet és az ABO szervezetek hitelességét. Olyan kijelentések, amelyeket nem lehet alátámasztani, soha semmilyen segédanyagban nem használhatók.

A DeVos és Van Andel családok kizárólag az Amway Corporation, az Amway vállalatcsoport, köztük az Amway tulajdonosaiként említhetők. A Van Andel és DeVos családtagok privát projektjeire, vállalkozásaira és jótékonyági adományaira tett utalásoknak mindig pontosnak kell lenniük, és mindig világos különbséget kell tenni ezek és az Amway és az Alticor vállalatcsoport között.

A grafikonok, vizuális segédeszközök, idézetek és megemlített statisztikai adatok esetében mindig fel kell tüntetni az információ forrását és a dátumot. Az információ friss (3 évnél nem régebbi) kell, legyen. Továbbá szerzői jog által védett anyagok felhasználása esetén, amennyiben a mű jelentős része vagy a mű lényegét megtestesítő rész kerül felhasználásra, a mű szerzőjétől előzetes írásos felhasználási engedély vagy jóváhagyás szükséges ahhoz, hogy az Amway engedélyezze.

A kormányzati hatóságok reklámként vagy címkézési információként definiálhatják az Amway üzleti modell alátámasztására vagy propagálására használt, harmadik felek által készített anyagokat, például cikkeket vagy könyveket. Ezeket az anyagokat felül kell vizsgálatni és használatukat engedélyeztetni kell.

(15) Egyéb üzleti lehetőségek

- A prezentálók nem propagálhatnak az Amway üzleten kívül más üzleti lehetőséget, és nem buzdíthatják a színpadról a résztvevőket arra, hogy egy másik időpontban vegyenek részt olyan találkozón, ahol valamilyen másik üzleti lehetőséget hallgathatnak meg
- A prezentálók az Amway üzletet nem helyettesíthetik a csoport - vagy más szervezeti identitással.

V. SZABÁLYSZEGÉS

Az Amway mindazon körülményeket és panaszokat vizsgálja, amelyek jelen Irányelvek megszegésére utalnak, az Amway Üzleti szabályzatának 11. és 12. pontjainak megfelelően.