



OTTHON

TÁPLÁLKOZÁS

SZÉPSÉG

Amway

AZ ÖN ÜZLETE



**AMWAY ÁLLÁSFOGLALÁS AZ ÜZLET
ÁTRENDÉZÉSÉRŐL (MANIPULÁLÁS)**

AZ AMWAY ÁLLÁSFOGLALÁSA AZ ÜZLETÉPÍTÉS ELFOGADHATATLAN MÓDJÁVAL (MANIPULÁLÁS) KAPCSOLATBAN

Az Amway meggyőződése, hogy a mélységben és szélességben történő növekedés közötti egyensúly megteremtése minden Amway üzlet hosszú távú sikerének és jövedelmezőségének elengedhetetlen feltétele. A független vállalkozók számára kidolgozták az alábbi irányelveket, hogy elfogadható módon teljesíthessék a fenti célkitűzéseket és mélységben építhessék üzletüket.

BEVEZETÉS

2007. szeptembertől valamennyi európai leányvállalat folyamatosan figyelemmel kíséri az alábbiakban ismertetett jelenségekre utaló jeleket. Ezek segítségével azt kívánja megállapítani, hogy adott szervezet ismeri-e és a gyakorlatban alkalmazza-e az üzletépítés elfogadhatatlan módját (vagyis a manipulálást). Amennyiben megállapítható, hogy egy független vállalkozó (ABO) vagy független vállalkozók valamely csoportja az üzletépítést nem megfelelő módon végzi, úgy velük szemben retorziós intézkedések alkalmazására kerül sor. Az Amway havi rendszerességgel, valamint a magasabb minősítések elérését ellenőrző program alkalmazása során folyamatosan felülvizsgálja az egyes vállalkozások működését, különös tekintettel azok felépítésére és jövedelmezőségére.

ÁTTEKINTÉS

Manipulálásnak tekintendő, ha valamely szervezetet stratégiai célból, mesterségesen hoznak létre oly módon, hogy egy felsővonalbeli független vállalkozó új független vállalkozókat telepít maga alá, attól függetlenül, hogy van-e kapcsolat a szponzorálók és a szponzoráltak között. A manipulálás az üzletépítés számunkra elfogadhatatlan gyakorlata. Ez a fajta üzleti gyakorlat a struktúra mélységében egyensúlyhiányos állapotot hoz létre és rontja annak jövedelmezőségét.

AZ ÜZLET ELFOGADHATÓ MÉLYSÉGI KIÉPÍTÉSÉNEK JELLEMZŐI:

Az Amway úgy véli, hogy a mélységi építkezés – a szélességben történő fejlesztéssel és a termékértékesítéssel együtt – a kiegyensúlyozott és sikeres üzleti vállalkozás kiépítésének fontos része. Az üzlet elfogadható mélységi kiépítése a következőkből áll:

1. Bármilyen üzletépítési stratégia – például a csoportos megközelítés is – megfelel, de azt meg kell nevezni.
2. A szélesség és a mélység egyensúlyának kialakítása alapvető jelentőséggel bír, amit a csoporton belül, mint a jövedelmezőség alapját, el kell sajátítani.
3. A szponzori lánc szerkezete nem alakítható át a transzfeszabályok alkalmazásával a mélységi vertikum stratégiai átrendezése céljából.
4. A termékismeret a sikeres üzletmenet szempontjából elengedhetetlen követelmény, ami a termékértékesítés és

a termékforgalmazó-toborzás megfelelő egyensúlyának kialakításán alapul.

5. Fontos, hogy minden független vállalkozó előbb a szponzorával lépjen kapcsolatba, aki viszont felelősséggel vegyen részt a szponzorálás teendőiben, vegye tudomásul és teljesítse a szponzorálással járó kötelezettségeit.
6. Minden független vállalkozó feladata világosan tudomására hozni mindazoknak, akik belevágnak az üzletbe, hogy a jövedelem a termékek értékesítése után, hosszabb távon pedig a hálózat szélességének fejlesztése révén keletkezik.
7. Meg kell tanítani, hogy egy láb mélységében történő kiépítése még nem elég a jövedelemképzéshez.
8. A feladat csoportos megközelítése sem változtat azon a tényen, hogy keményen kell dolgozni, és mindenki személyében felelősséget vállalni az üzletépítés sikeréért.
9. A független vállalkozók figyelmét nyomatékosan fel kell hívni arra a tényre, hogy más független vállalkozókkal a minősítések sorrendi egyeztetése, illetve annak átengedése komoly hatást gyakorolhat az esetleges saját minősítésükre, valamint minden bizonnyal negatívan fogja befolyásolni az adott üzlet jövedelemtermelő képességét.

A MANIPULÁLÁSSAL KAPCSOLATOS ELFOGADHATATLAN GYAKORLAT :

1. Amikor a jelentkezőt arra utasítják, hogy a jelentkezési űrlapon hagyjon üresen bizonyos rovatokat, azokat a felső vonal később tölti ki.
2. Az új jelentkező nem ismeri a szponzorát.
3. A jelentkezőket anélkül helyezik be a szponzorálási láncba, hogy a szponzorokat bevonnák a szponzorálási tevékenységébe, azok tudatában lennének szponzori feladataiknak és ellátnák azokat.
4. A gyors alsóvonalbeli eredmények garantálása vagy erre utaló magatartás.
5. A cég szerepének, illetve a támogató szervezet szerepének kódosítása.
6. Transzfer-, illetve a hathavi inaktivitási szabály alkalmazásának kérése a független vállalkozók csoportjainak mélységben történő átrendezése céljából, a nagyobb volumen biztosítására.
7. Az ilyen módszereket alkalmazó független vállalkozóktól olyanokat hallani, hogy különleges bánásmódban részesülnek a cégtől, tehát rájuk különleges szabályok vonatkoznak.

8. El szokták hallgatni, vagy legalábbis nem hangsúlyozzák eléggé azt aényt, hogy a termékértékesítés az Értékesítési és marketingterv része, illetve azt, hogy a jövedelmezőséget az értékesítés és a szponzorálás megfelelő egyensúlya biztosítja.
9. A felső vonal a hónap végéig visszatartja a jelentkezéseket, hogy minősítési vagy jövedelmi szempontból mesterségesen befolyásolja a volument.
10. A lábak 25, 50 vagy akár 100 fő mélységbe nyúlnak, miközben az értékesítés volumene és a szervezet szélessége rendkívül csekély, ha van egyáltalán.

AZ AMWAY VÁLASZA AZ ÜZLETÉPÍTÉS EZEN ELFOGADHATATLAN MÓDJÁRA:

1. Az Amway felülvizsgálja az üzletvitelt támogató anyagokat és biztosítja, hogy az üzletépítést kiegyensúlyozott módon ismertessék.
2. Az Amway dolgozói figyelnek azokra a panaszokra, amelyek az üzletépítés nem megfelelő módszereire hívják fel a figyelmünket.
3. Ha valaki tömegével ad be jelentkezéseket, méghozzá a hónap végén, akár a kezdőcsomag megvásárlásával, akár anélkül, az Amway ellenőrzi a szponzorált személyeket, annak biztosítása céljából, hogy valóban fennálljon közöttük a szponzor-szponzorált kapcsolat, és a szponzorok ismerjék a szabályokból fakadó feladataikat és felelősségüket.
4. Amennyiben egy láb 10 főnél mélyebbre megy, az Amway munkatársai felhívják az érintett személyeket a normál szponzor-szponzorált kapcsolat működésének biztosítására.
5. A 21%-os szint alatt a minősítést elérő személy teljesítményének elismerése minden teljesítményhez kötött bónuszszinten csak úgy lehetséges, ha be tudja mutatni az Amwaytól kapott teljesítménybónuszt.
6. Az Amway nem fogja elfogadni azokat a jelentkezéseket, amelyekről egyértelműen megállapítható, hogy többen töltötték ki.
7. Ha valaki tömegével hoz be jelentkezési űrlapokat a hónap végén, akkor előfordulhat, hogy azok feldolgozására csak a következő hónap folyamán kerül sor, mivel az Amway a jelen Irányelvben foglaltakkal összhangban felül kívánja vizsgálni azokat.

Amennyiben megállapítható, hogy egy ABO vagy ABO-k valamely csoportja az üzletépítést nem megfelelő módon végzi, úgy velük szemben retorziós intézkedések alkalmazására kerül sor.

MEG NEM FELELÉS

IRÁNYELV – 2007. szeptember 1-jével lépett hatályba és minden olyan esetre vonatkozik, amikor az Amway az üzletépítés meg nem engedett eszközeinek alkalmazására utaló egy vagy több jelre figyel. Ekkor az Amway azonnal megkeresi az adott platina

csoportot, és megkezdi az eset körülményeinek belső vizsgálatát, aminek keretében a fent ismertetett intézkedések mellett más eszközöket is bevet az annak megállapítása céljából, hogy manipulálásról volt-e szó vagy sem. Amennyiben a belső vizsgálat erre utaló jeleket tár fel, úgy az Amway a következő lépéseket teszi:

Első előfordulás: Az Amway minden szponzorálást mindaddig befagyaszt az érintett platina szintű forgalmazó csoportján belül, amíg a csoportba tartozó valamennyi önálló vállalkozó részt nem vesz az Amwaynek a szponzorálás elfogadható gyakorlatáról tartott felkészítő kommunikációs tréningjén.

Második előfordulás: Az Amway legalább 30 napra felfüggeszti a platina szintű termékforgalmazó üzletét, továbbá megvonja tőle a bónuszpenzeket.

Harmadik előfordulás: Az Amway akár odáig is elmehet, hogy szerződést bont az érintett platina szintű termékforgalmazóval.

Mint az Amway minden végrehajtási intézkedése esetén, a független vállalkozó ez esetben is megfellebbezheti a társaság intézkedését a jogviták rendezésére, az Üzletviteli Szabályzatban rögzített út igénybevitelével.