

ÅR MED Å

SKAPE FORANDRINGER

Visste du at Amway på verdensplan har betalt forretningseierne sine mer i prestasjonsbonuser enn noen annen direktesalgsvirksomhet i historien?

Det er et resultat av god ledelse – og det var nettopp det Rich DeVos og Jay Van Andel forestilte seg da de grunnla Amway for mer enn 50 år siden. De to vennene ønsket å skape en forretning som er lett å starte opp, lett å selge og lett å utvikle.

– MED EN FORRETNINGS- MULIGHET FOR ALLE

Hver dag realiserer mange millioner mennesker i hele verden sine mål med en selvstendig Amway-forretning. Noen forretningseiere får en ekstra inntekt ved å selge innovative Amway-produkter. Andre øker sitt inntjeningspotensial ved å hjelpe andre med å starte egen Amway-forretning – som Rich og Jay gjorde med de første forretningseierne.

"Denne forretningen kan involvere hele familien som deltids- eller fulltidsvirksomhet," sa Amways styreformann, Steve Van Andel. "Med denne forretningsmuligheten kan du utvikle din Amway-forretning så mye du ønsker."

"Å være leder betyr at Amway-forretningen fungerer i alle kulturer og på alle økonomiske nivåer," sier Amways President, Doug DeVos. "Mennesker overalt i verden søker det som vi tilbyr."

Å gi alle en mulighet

Amways medstifter Rich DeVos har beskrevet Amways forretningsmulighet slik: "Denne muligheten handler om å hjelpe andre med å oppnå resultater. Alle kan få suksess med denne forretningsmuligheten. Fortell dem at du tror på dem og deres evner. Og når de får suksess, så får du det også."

Han tilføyde: "For dem som ønsker å yte en innsats, er det mulig å lykkes."

Faktum **47**

Amways forretningsmulighet gjør det mulig for mennesker i hele verden å skape den riktige forandringen som de søker – og å gi noe verdifullt videre til barna sine.

1959

1969

1979

1989

1999

2009

