



**AMWAYS HOLDNING TIL
FORRETNINGSSTRUKTURERING**

Amways holdning til forretningsstrukturering

Amway mener at balanse mellom dybde og bredde er viktig for en langvarig suksess og lønnsom Amway forretning. Følgende retningslinje er utviklet for å veilede ABOene til å kunne nå sine mål på en akseptabel måte.

INTRODUKSJON

Amway mener at en balanse mellom dybde og bredde er avgjørende for langsiktig suksess og lønnsomheten for alle Amway-forretninger. Denne politikken er utarbeidet for å hjelpe ABO-er til å oppnå dette og for å få en akseptabel forretningsoppbygging i dybden. Fra september 2007 har alle Amways europeiske avdelinger skullet iaktta et bestemt sett indikatorer når de skal avgjøre om en organisasjon utdanner i eller praktiserer uakseptabel forretningsstrukturering. Hvis Amway oppdager at en ABO eller en gruppe ABO-er praktiserer upassende forretningsstrukturering, vil det bli foretatt korrigerende tiltak mot ABO-forretningen. Hver måned gjennomgår Amway ABO-forretningene via Higher Award Tracking-programmet for å sjekke forretningsstruktur og inntjening.

OVERSIKT

Forretningsstrukturering er en uakseptabel måte å bygge opp en selvstendig Amway-forretning på. Forretningsstrukturering betyr at en upline-ABO foretar strategisk og kunstig strukturering av en organisasjon ved å plassere nye ABO-er i dybden, uansett om det eksisterer et forhold mellom de sponsede ABO-ene og de ABO-ene som sponser dem. Denne forretningsmetoden skaper ubalanse i dybden og forhindrer at det skapes inntjening.

KJENNETEGN FOR AKSEPTABEL FORRETNINGS- OPPBYGGING:

Det er Amways oppfattelse at en akseptabel forretningsoppbygging i dybden er en viktig del av oppbyggingen av en velbalansert og suksessfull selvstendig Amway-forretning i kombinasjon med utvikling i bredden og salg av produkter. Med akseptabel forretningsoppbygging i dybden mener man:

1. Alle former for forretningsoppbyggingsstrategier, som f.eks. teamwork, foregår på frivillig basis og ABO-en skal informeres om dette.
2. Det er viktig å bygge opp en balanse både i bredden og i dybden, og gruppen skal utdannes i at dette er grunnlaget for å skape en inntjening.

3. Sponsorlinjen må ikke omstruktureres ved å bruke reglene for overdragelse til strategisk omgruppering i dybden.
4. Det er viktig å gi utdanning i produktene for å sikre en suksessfull selvstendig Amway-forretning som er basert på å bygge opp en balanse mellom salg av produkter og rekruttering.
5. Det er viktig at det eksisterer et forhold mellom alle ABO-er og deres sponsorer, og at disse deltar i sponsingsaktiviteter på en passende måte og aksepterer å oppfylle kravene til å være sponsor.
6. Det er den enkelte ABOs ansvar å sørge for at alle som kommer inn i forretningen får informasjon om og utdanning i at de bare kan oppnå en inntjening ved å selge produkter og utvikle deres egen selvstendige ABO-forretning i bredden på lang sikt.
7. ABO-ene skal informeres om at de ikke kan skape en inntjening ved å bygge opp et ben i dybden.
8. Selv om man jobber i et team, krever en selvstendig Amway-forretning fortsatt hardt arbeid, og det er den enkelte ABOs eget ansvar å bygge opp sin egen selvstendige Amway-forretning.
9. ABO-er skal informeres om at det å henvise potensielle ABO-er til andre ABO-er kan ha stor betydning for muligheten for å kvalifisere seg, og at det kan ha en negativ innflytelse på inntjeningen i deres selvstendige Amway-forretning.

UAKSEPTABLE METODER I FORBINDELSE MED FORRETNINGSOPPBYGGING:

1. Søkeren blir bedt om å ikke fylle ut visse felt på søknaden, som deretter fylles ut av deres upline.
2. Den nye søkeren kjenner ikke sponsoren sin.
3. Søkeren plasseres i sponsorlinjen uten hensyn til den sponsoren som har vært involvert i sponsingen, og uten å vite om sponsoren oppfyller sine forpliktelser.

4. Garantier eller underforståtte garantier for raske downline-resultater.
5. Uklarhet om virksomhetens rolle og støtteorganisasjonens rolle.
6. Anmodning om overdragelse eller bruk av regelen om seks måneders inaktivitet med det formålet å omgruppere eksisterende ABO-er i grupper i dybden slik at de genererer større volum.
7. ABO-er som bruker forretningsstruktureringmetoder hevder at de har en spesiell avtale med Amway eller følger spesielle regler.
8. Manglende informasjon om eller negativ omtale av det faktumet at det å selge produkter er en del av salgs- og markedsføringsplanen, eller at inntjening kommer fra en kombinasjon av å selge produkter og sponse nye ABO-er.
9. Upline-ABO-en tilbakeholder søknaden inntil slutten av en måned for kunstig å kontrollere volumet med det formålet å oppnå kvalifikasjon eller inntjening.
10. Ben som er 25, 50 eller 100 dype med veldig lite eller ingen volum eller bredde.

AMWAYS TILTAK FOR Å FORHINDRE UAKSEPTABLE FORMER FOR FORRETNINGSOPPBYGGING:

1. Amway gjennomgår forretningsstøtt materialet for å sikre at det pågjeldende materialet gir en velbalansert beskrivelse av forretningen.
2. Amways medarbeidere behandler klager fra personer som innberetter upassende metoder til forretningsoppbygging.
3. Hvis en ABO sender inn et stort antall søknader i slutten av en måned, kontrollerer Amway de sponsede ABO-ene for å sikre at de har et forhold til deres sponsor, og at sponsoren er klar over dennes ansvar i henhold til reglene.
4. Hvis et ben er mer enn 10 i dybden, kontakter Amways medarbeidere de enkelte ABO-er for å sikre at det eksisterer et normalt sponsingsforhold.
5. En ABO som er under 21 %-nivået og har kvalifisert seg på et gitt prestasjonsbonusnivå, vil ikke bli anerkjent, med mindre han/hun kan bevise at vedkommende har tjent opp en prestasjonsbonus fra Amway.
6. Amway aksepterer ikke søknader hvor det klart fremgår at de er fylt ut av mer en én person.

7. Hvis en ABO sender inn et stort antall søknader i slutten av en måned, kan han/hun risikere at søknadene først blir behandlet i den etterfølgende måneden, da Amway gjennomgår søknadene i henhold til disse reglene.

MANGLENDE OVERHOLDELSE

POLITIKK – gjeldende fra 1. september 2007. Hvis Amway får mistanke om at en eller flere indikatorer om upassende forretningsstrukturering er til stede, vil Amway straks kontakte den pågjeldende Platinum-gruppen og foreta en intern undersøkelse av situasjonen. Undersøkelsen kan omfatte – men er ikke begrenset til – alle de tiltakene som er anført ovenfor og som har til formål å avdekke om det foretas forretningsstrukturering. Hvis den interne undersøkelse avslører forretningsstrukturering, foretar Amway seg følgende:

Første gang: Amway stopper all sponsing i den pågjeldende Platinumgruppen inntil alle ABO-er i gruppen har mottatt informasjon fra Amway om de sponsingsaktivitetene som kan aksepteres.

Annen gang: Amway suspenderer Platinumforretningen i minst 30 dager • inklusive retten til å få utbetalt bonuser.

Tredje gang: Ytterligere tiltak opptil og inklusiv opphevelse av Platinum-ABO-ens kontrakt med Amway.

OBS! I likhet med alle handlinger som fremtvinges av Amway, kan en ABO rette en klage mot Amways handlinger for å løse en tvist gjennom de prosedyrene som beskrives i Rules of Conduct.

Revidert 12. april 2011.