



Europeiske Kvalitetsstandarder og -Retningslinjer for Salgstøttemateriell (BSM)

Amway

Europeiske Kvalitetsstandarder og -Retningslinjer for Salgsstøttmateriell (BSM)

DISSE RETNINGSLINJENE BLIR BRUKT OG TOLKET I SAMSVAR MED AVTALEMESSIGE FORPLIKTELSENER MELLOM ABO'ER OG INDIVIDUELLE AMWAY-SAMARBEIDSPARTNERE I EUROPA (OMTALT SOM «AMWAY-KONTORER» I DISSE RETNINGSLINJENE).

DISSE RETNINGSLINJENE TRER I KRAFT FRA 1. SEPTEMBER 2020, OG GJELDER I ALLE EUROPEISKE MARKEDER HVOR AMWAY-KONTORER OPERERER MED AMWAYS SALGS- OG MARKEDSFØRINGSPLAN (CORE PLAN), BORTSETT FRA UKRAINA, STORBRIANNIA OG IRLAND. DISSE RETNINGSLINJENE ERSTATTER ALLE TIDLIGERE RETNINGSLINJER OM DETTE EMNET. DISSE RETNINGSLINJENE KOMMER I TILLEGG TIL, OG ERSTATTER IKKE AMWAYS FORRETNINGSPOLITIKK ELLER ANDRE STANDARDER OG RETNINGSLINJER FRA AMWAY, ELLER KONTRAKTFESTEDE AVTALER MELLOM ABOER OG AMWAY-KONTORER OM DETTE EMNET.

AMWAY FORBEHOLDER SEG RETTEN TIL NÅR SOM HELST Å ENDRE DISSE RETNINGSLINJENE FOR FORRETNINGSSTØTTEMATERIELL SOM BESKREVET I PUNKT 1.3 I AMWAYS FORRETNINGSPOLITIKK.

Definisjonen av salgsstøttmateriell («BSM») som brukes i Amways forretningspolitikk, retningslinjer og standarder betyr at alle produkter og tjenester (herunder, men ikke begrenset til, forretningsstøtte, bøker, magasiner, flipover og annet trykt materiale, reklame, lyd/audio, video eller digitale medier, som websider, online litteratur, applikasjoner for mobile og andre enheter; stevner, møter og begivenheter, og treningsseminarer og andre typer av materialer og tjenester), som

- (a) er designet for å verve og/eller sponse og/eller utdanne prospekter, kunder, eller potensielle kunder i Amway produkter eller tjenester, eller til å støtte, utdanne, motivere og/eller utdanne ABOer, eller
- (b) inkorporere eller bruke en eller flere av Amways merker eller opphavsrettsbeskyttedeverk, eller
- (c) som ellers tilbys med en eksplisitt eller underforstått følelse av tilhørighet, forbindelse eller forening med Amway.

Amway mener at bruk av BSM kan være et effektivt verktøy når du skal bygge opp en Amway-virksomhet. Bruk av verktøy og erfaringer utviklet og/eller gjort tilgjengelig av vellykkede ABO-ledere og ABO-organisasjoner, skal ha en meningsfull og positiv innvirkning på Amway-forretningen. For å fremme dette målet har Amway utarbeidet disse BSM-retningslinjene, som beskriver krav og standarder som gjelder for alt materiell som kvalifiserer som BSM, og for alle ABOer med hensyn til hvordan de driver Amway-forretningen sin. Disse retningslinjene inneholder følgende:

1. **programstandarder**, som inneholder de obligatoriske prosessene og kravene forbundet med BSM
2. **innholdsstandarder**, som beskriver standardene og kravene forbundet med emnet, budskapet, innholdet og materialet i BSM

ABOer som er engasjert i aktiviteter knyttet til BSM (f.eks. produksjon, markedsføring, salg og distribusjon), må sørge for at slike aktiviteter overholder disse retningslinjene (programstandardene og innholdsstandardene), samt gjeldende lover og forskrifter, og at alle godkjenninger og lisenser som kreves, er innhentet før du utfører slike aktiviteter.

A. PROGRAMSTANDARDER

I. Generelle bestemmelser for BSM

1. Kvalifikasjon Dette gjelder ordinært for autoriserte ABOer som har kvalifisert seg til å sende inn BSM og/eller organisere store arrangementer i et marked i løpet av de siste to kvalifikasjonsårene, som definert i denne standarden, dersom ett av de følgende kriteriene gjelder: ABOen må oppfylle ett av disse kravene:

- (1) ABOen må være kvalifisert som Executive Diamond i det aktuelle markedet.
- (2) ABOen må være kvalifisert som Executive Diamond i et europeisk marked og ha betydelige forretningsinteresser i målmarkedet.
- (3) ABOen må være kvalifisert som Crown Ambassador i et hvilket som helst marked globalt, og samtidig være kvalifisert som Founders Emerald i den europeiske regionen og ha betydelige forretningsinteresser i målmarkedet.

Amway kan i noen tilfeller utøve skjønn for å avgjøre hvem som kan sende inn BSM og/eller organisere store arrangementer.

2. Suksessgaranti: ABOer som har fortjeneste av, promoterer, selger eller distribuerer BSM, må verken påstå eller antyde at bruken av BSM vil garantere suksess. Et minimumskrav for alt BSM er at det inneholder følgende forbehold:

- (a) det er frivillig å kjøpe og bruke dette materiellet
- (b) bruken av dette materiellet garanterer ikke suksess
- (c) materiellet er utgitt uavhengig av Amway

3. Rimelige utlegg, bruk av BSM og deltakelse på alle typer møter/arrangementer: Hver ABO må ta beslutninger om å kjøpe BSM basert på hva vedkommende oppfatter som nødvendig for å bygge opp sin individuelle Amway-forretning. Salg og promotering av BSM til andre ABOer skal alltid holdes innenfor rimelighetens grenser.

Amway mener at promoteringer av BSM-kostnader som ikke er rimelig og som ikke står i forhold til individuelle ABOers personlige mål, beviselige økonomiske og forretningsmessige evner og rimelige forventninger om fortjeneste i Amway-forretningen, er i strid med interessene deres, skader Amways omdømme, og truer den alminnelige oppfatningen om langsiktig levedyktighet for Amway-virksomheten.

3.1 Det er ikke tillatt å selge BSM til prospekter.

3.2 Promotering av BSM til nye ABOer Følgende krav gjelder for alt BSM unntatt store arrangementer. Det er ikke tillatt for ABOer å selge for eller promotere bruk av urimelige summer på kjøp av BSM-produkter til nye ABOer. Amway anser at summer som overstiger følgende oversikt, per ABO-forretning, er urimelige:

3.3 Maksimalt utlegg på BSM etter ABO-registrering:

Marked	De første to ukene	Hver av de første tre månedene	Totalt over de første tre månedene
Østerrike, Belgia, Danmark, Finland, Frankrike, Tyskland, Italia, Nederland, Norge, Portugal, Spania, Sverige, Sveits	50 NOK	85 NOK	255 NOK
Tsjekkia, Estland, Ungarn, Latvia, Litauen, Polen, Slovakia, Slovenia	35 NOK	65 NOK	195 NOK
Bulgaria, Kroatia, Hellas, Romania, Tyrkia	25 NOK	50 NOK	150 NOK

Det er ikke tillatt å delta i et abonnementsprogram i forbindelse med BSM de første tre månedene. Programmer som innebærer avtaler med stående ordrer er tillatt, med forbehold om at avtalen kan avbestilles når som helst, og at alle ubrukte varer skal refunderes.

Abonnement: retten til å motta hyppige og/eller periodevise BSM mot betaling. Stående ordre: Bestilling som dekker gjentatte leveranser av BSM i antall, priser og til en tidsplan avtalt på forhånd.

4. Kvittering: ABOer som selger BSM, må gi kjøperen en kvittering som viser

- (a) leverandøren,
- (b) en beskrivelse av det solgte produktet,
- (c) kjøpt antall og
- (d) prisen som ble betalt (inkl. MVA) og
- (e) tilleggsinformasjon dersom loven krever det.

5. Refusjon/retur av forretningsstøttmateriell for slutt kunder: ABOer som selger forretningsstøttmateriell (BSM), er forpliktet til å formidle vilkårene for refusjon klart og tydelig til slutt kunder før salget gjennomføres. Disse vilkårene må overholde alle gjeldende lover og disse BSM-retningslinjene.

5.1 Amways tilfredshetsgaranti og Amways tilbakekjøpsretningslinjer GJELDER IKKE for BSM.

5.2 Retningslinjer for tilbakebetaling til sluttbrukere må under ingen omstendigheter være mindre gunstige enn følgende:

- (a) BSM, med unntak av billetter, skal inkludere tilbakebetaling i henhold til kommersielt rimelige vilkår i 30 dager etter salget, på betingelse av at de respektive varene er ubenyttet og/eller uåpnet.
- (b) Billetter til arrangementer skal være refunderbare inntil fire uker før arrangementet. Billetter til arrangementer skal være refunderbare når som helst hvis arrangementet ikke fant sted.
- (c) Refusjonen skal dekke kostnader i forbindelse med adgang til det aktuelle møtet eller arrangementet. Refusjonen inkluderer ikke relaterte kostnader (f.eks. reise, måltider, hotell). Hvis arrangementet omfatter overnatting, skal disse kostandene være tydelig atskilt fra prisen for selve arrangementet.
- (d) **Abonnementer:** Abonnementsinnehavere har krav på refusjon for ubrukte, hele måneder som er forhåndsbetalt, hvis de sier opp abonnementet.
- (e) **Digitalt innhold:** Kjøpere har krav på refusjon eller erstatningsprodukter i henhold til lokale lover og forskrifter .

Arrangøren av møtet/arrangementet må organisere en tvisteløsningsprosess og utnevne en ansvarlig person som skal håndtere returnerte varer og refusjoner. Kjøperen må i noen tilfeller vise kjøpsbevis for å få refusjon.

5.3 Vurdering av refusjonsvilkår: Amway kan be om innsyn i eventuelle refusjonsvilkår og bevis på at retningslinjene er iverksatt og at de formidles til kundene på en konsekvent måte.

6. Promotering og kompensasjon for BSM: En ABO skal ikke

- (a) promotere, gi kompensasjon til en annen ABO, eller motta kompensasjon eller andre fordeler i forbindelse med salg eller promotering av BSM som ikke overholder Amways forretningspolitikk, de europeiske retningslinjene for BSM og andre retningslinjer og standarder fra Amway
- (b) ta del i noen som helst form for promotering, kompensasjon eller godtgjørelse for BSM som ikke overholder gjeldende lover, eller som kan skade eller undergrave omdømmet og verdifull goodwill knyttet til Amway-navnet og Amways immaterielle rettigheter
- (c) hevde eller antyde at slike aktiviteter er en del av Amway-forretningen, eller at inntekter og andre fordeler fra slik aktivitet er skaffet gjennom Amway-forretningen eller Core Plan.

II. Innsending og Gjennomgang av BSM

Vær oppmerksom på at denne delen ikke gjelder for møter og arrangementer. Se del III i disse retningslinjene for informasjon om møter og arrangementer. Det er også mer informasjon tilgjengelig for digitale kommunikasjoner i standardene for Digital kommunikasjon (på www.amway.no).

1. Prosess for innsending: Alt BSM må sendes inn til Amway og registreres, enten i digital eller fysisk versjon, før det brukes i kampanjer, salg, distribusjon eller for andre formål i Amway-forretningen.

På forespørsel fra Amway, må ABOer og ABO-organisasjoner gi Amway en oversikt over alt BSM som de har til hensikt å tjene penger på, markedsføre, bruke, selge eller distribuere. Amway vil spesifisere hvilke opplysninger som må oppgis i forespørsler om godkjenning. Amway kan etter eget skjønn velge å begrense antallet av BSM som tilbys i et marked.

2. Prosess for gjennomgang: Følgende BSM skal gjennomgå og godkjennes av Amway:

- (a) alt BSM som skal brukes med prospekter
- (b) alt BSM som skal brukes i forbindelse med promotering av Amway-produkter, inkludert produktdemonstrasjoner og produktpåstander
- (c) alt BSM som har som hensikt å presentere Amways forretningsmulighet og/eller Core Plan.

Amway forbeholder seg retten til å gjennomgå alt annet materiale som er definert som BSM i disse retningslinjene, og vil vurdere nødvendigheten av dette i hvert tilfelle.

3. Godkjenning: Etter innlevering vil Amway informere ABO/ABO-organisasjonen om hvilket materiale som må gjennomgå før godkjenning, og hvilket materiale som kan brukes uten gjennomgang og godkjenning.

3.1 Eventuell godkjenning skal alltid være skriftlig. Dette skal utgjøre en begrenset, ikke-eksklusiv, ikke-overførbar lisens til å bruke immaterielle rettigheter som tilhører Amway og/eller til å markedsføre BSM i forbindelse med Amway-navnet eller -merket.

Med mindre annet er angitt skriftlig, gjelder denne godkjenningen og lisensen kun for de bestemte markedene og tidsperiodene som er angitt i godkjenningsbrevet.

3.2 Etter at Amway har godkjent det relevante materialet, skal materialet merkes med en forklaring på et fremtredende sted for å vise at innholdet er gjennomgått og godkjent, etterfulgt av det unike autorisasjonsnummeret fra Amway (på et sted eller i et format som Amway spesifiserer i godkjenningsbekreftelsen).

Amway kan trekke tilbake godkjennelsen hvis det foreligger tungtveiende grunner for dette, f.eks. hvis en produktpåstand ikke lenger kan brukes. I slike tilfeller vil Amway informere ABOen/ABO-organisasjonen som sendte materialet inn for godkjenning, og begrunne beslutningen.

3.3 Overholdelse av Amways forretningspolicy, de europeiske retningslinjene for forretningsstøttmateriell og Amways andre retningslinjer og standarder ligger til grunn for Amways gjennomgang og godkjenning.

BSM som sendes inn, men som ikke krever gjennomgang og godkjenning, kan brukes uten et autorisasjonsnummer fra Amway. Amway forbeholder seg retten til å revurdere dette materialet og be om at det blir endret eller trukket tilbake, hvis det foreligger tungtveiende grunner for dette, f.eks. hvis en produktpåstand ikke lenger kan brukes. I slike tilfeller vil Amway informere ABOen/ABO-organisasjonen som sendte materialet inn for godkjenning, og begrunne beslutningen.

ABOer er ansvarlige for å sikre at innholdet i BSM som promoterer eller selges av ABOen, overholder både disse retningslinjene og gjeldende lover og forskrifter.

III. Møter og arrangementer

- Møteplan og Amway-representanters deltakelse:** Amway kan når som helst be om å få kopi av en ABOs Amway-relaterte møteplan, og representanter fra Amway kan stille på hvilke som helst av møtene på planen.
- ABOer, samt andre foredragsholdere som deltar på møter og arrangementer i et europeisk marked, må gjøre det på en måte som overholder lovens ånd og bokstav, samt forskrifter, regler, retningslinjer og prosedyrer for det respektive Amway-kontoret, og spesielt innholdsstandardene i disse retningslinjene, uavhengig av om de er registrerte ABOer i det aktuelle markedet eller ikke. ABOer som arrangerer møter eller arrangementer, må sørge for at alle ABOer og andre talere på disse møtene eller arrangementene har tilgang til en kopi av innholdsstandardene i disse retningslinjene. Dette gjelder for alle typer møter og arrangementer, uavhengig av om de avholdes fysisk eller digitalt.
- Opptak av talere på ABO-arrangementer:** Opptak av talere på ABO-arrangementer må vurderes og godkjennes, og det må innhentes samtykke fra taleren, før de kan distribueres.
- Store arrangementer:** Et stort arrangement er definert som en begivenhet for ABOer som har som hensikt å støtte Amway-forretningen, og som holdes regelmessig – minst kvartalsvis – og varer i minst 2 dager. Alle arrangementer hvor billettprisen overstiger summen vist i tabellen nedenfor anses som et stort arrangement.

Marked	Billettpris per deltaker
Belgia, Danmark, Finland, Frankrike, Italia, Nederland, Norge, Portugal, Spania, Sveits, Sverige, Tyskland, Østerrike	100 euro ekskl. mva
Estland, Latvia, Litauen, Polen, Slovakia, Slovenia, Tsjekkia, Ungarn	75 euro ekskl. mva
Bulgaria, Kroatia, Hellas, Romania, Tyrkia	50 euro ekskl. mva

- Alle store arrangementer må registreres på forhånd. ABOer og ABO-organisasjoner må sende inn en liste over alle store arrangementer som er planlagt i løpet av et kvalifikasjonsår så snart som mulig, senest i starten av kvalifikasjonsåret. Amway forbeholder seg retten til å be om flere detaljer om nødvendig. I tilfeller hvor lister over arrangementer/registreringer sendes inn for sent gjentatte ganger, eller ikke sendes inn i det hele tatt, kan Amway imidlertid utøve skjønn og bestemme at berørte store arrangementer ikke skal avholdes.
 - Alle møter må vise samarbeidslogoer for Amway og gruppen som organiserer møtet. Slike samarbeidslogoer må være tydelig i presentasjoner, produktutstillinger, skilting og andre medier.
- 5. Møtevilkår for ABO-ledere** I tillegg til de alminnelige bestemmelsene i kvalitetsstandardene og retningslinjene for salgsstøttmateriell, etablerer de følgende bestemmelsene et rammeverk for Platinum-ABOer til bruk ved oppfyllelsen av kravet om å lære opp og motivere ABOer i sin downline, som oppsummert i punkt 5.4 i Amways forretningspolitikk. Dette forutsetter at de ikke samarbeider med en godkjent BSM-leverandør eller ABO-støtteorganisasjon. Møter er vanligvis reservert for downline-ABOer, men kan inkludere andre Platinum-ABOer og ABOer med høyere kvalifikasjoner samt deres downline dersom de er med i samme sponsorlinje.

Deltagelse av gjestetalere fra andre sponsorlinjer (LOS) må godkjennes av Amway.

(a) **Varighet, hyppighet og pris** (unntatt for ukentlige møter)

- Det kan avholdes maksimum seks møter sammenlagt per år av de følgende typene, forutsatt at ingen møtetype avholdes mer enn fire ganger i året:
 - 1 heldagsmøte (maks. 10 timers varighet)
 - 1 halvdagsmøte (maks. 6 timers varighet)
- For eksempel kan en Platinum-ABO avholde fire heldagsmøter i tillegg til to halvdagsmøter i løpet av ett kalenderår.
- Maksimal billettpris per deltaker

Marked	Maksimumspris Heldagsarrangement / halvdagsarrangement (ekskl. mva)
Belgia, Danmark, Finland, Frankrike, Italia, Nederland, Norge, Portugal, Spania, Sveits, Sverige, Tyskland, Østerrike	40 / 20 euro
Estland, Latvia, Litauen, Polen, Slovakia, Slovenia, Tsjekkia, Ungarn	25 / 13 euro
Bulgaria, Hellas, Kroatia, Romania, Tyrkia	20 /10 euro

(b) **Innsending og godkjenning**

- En skriftlig forespørsel må sendes til Amway én måned før møtet annonseres. Forespørselen skal inneholde følgende informasjon:
 - dato, sted, navn på møtestedet, gjestetalere, saker på dagsordenen og en oversikt over alle utgifter samt tilbud fra leverandører.
- Etter møtet må ABOen som står som arrangør, sende inn fakturabilag for å bekrefte at arrangementet ikke gikk med overskudd. Et eventuelt overskudd må investeres i fremtidige møter i form av nedsatt billettpris.

(c) **Kompensasjon og tilbakekjøp av billetter**

- ABOer som promoterer møter og/eller hjelper med billettsalg, skal ikke motta kompensasjon for dette.
- Reglene for tilbakekjøp gjelder som definert i disse standardene og retningslinjene.

(d) Det er ikke tillatt å tilby andre typer analoge eller digitale salsstøttematerialer, inkludert de som er registrert av, eller godkjent for bruk av andre ABO-støtteorganisasjoner og BSM-leverandører.

6. Spesifikke krav for digitale møter og arrangementer I tilfelle møter og/eller presentasjoner holdes ved hjelp av digitale teknologier, stilles det spesifikke krav:

- Alt innhold som brukes må overholde Amways forretningspolitikk og andre Amway-retningslinjer, og da særlig innholdsstandardene i disse retningslinjene.
- Alle materialer og innhold som vises må gjelde i det aktuelle markedet.
- Det er tillatt å kreve betaling for å delta, men eventuelle deltakeromkostninger må ikke være urimelige.
- Vi viser også til de relevante delene av standardene for digitale kommunikasjoner.

B. INNHOLDSSTANDARDE

Disse standardene gjelder for ABOer og foredragsholdere/talere som representerer Amway-forretningen. I tillegg er hensikten å støtte ABOer og ABO-organisasjoner som skal fremstille BSM. Disse standardene dekker et bredt spekter av emner, men det er umulig å illustrere og gi råd om alle mulige scenarier. Det er mange faktorer som kan bestemme om BSM overholder standardene, inkludert det visuelle inntrykket, sammenheng, den tiltenkte målgruppen, forskriftsmessige bestemmelser og det helhetlige inntrykket materialet gir til prospekter eller ABOer.

Generelt sett skal ikke noen form av BSM inneholde feil, eller misvisende, unøyaktige eller villedende utsagn.

I. Posisjonering av Amways forretningsmulighet

Hvordan Amways forretningsmulighet fremstilles for prospektene har en kritisk innvirkning på omdømmet og troverdigheten til ABOen som står for fremstillingen, og den overordnede virksomheten. Det er viktig at prospekter og ABOer har en tydelig og nøyaktig forståelse av rollene til Amway, ABOen og ABO-organisasjonen. Uttalelser overfor prospekter og ABOer må være sannferdige og presise, og må ikke være villedende.

Alle som promoterer Amway må gi seg til kjenne som ABOer så snart som mulig. ABOen må opplyse om grunnen til at vedkommende tok kontakt – nemlig for å selge Amway-produkter og/eller for å fortelle prospektene om forretningen. Det er ikke tillatt å forsøke å skjule at en invitasjon i virkeligheten dreier seg om Salgs- og markedsføringsplanen (se også Amways forretningspolitikk, del 8).

1. Fremstilling av Amways forretningsmulighet: Amway-forretningen må fremstilles som en mulighet til å tjene en inntekt ved å selge produkter og rekruttere andre til å gjøre det samme. (se også Amways forretningspolitikk, del 8.1)

- Amway-forretningen skal ikke omtales som annet enn Amways forretningsmulighet.
- Det er ikke tillatt å bruke villedende synonymer for Amway. Noen eksempler på hvordan Amways forretning ikke skal posisjoneres: som en mulighet for fast arbeid, et sosialt arrangement, en markedsundersøkelse, skatteseminar, økonomiseminar, investeringsseminar
- Det å fremstille forretningen som primært et selvhjelpsprogram, dvs. for å forbedre deg selv, redde ekteskapet eller forbedre forholdet til familiemedlemmer eller andre, heller enn som en forretning, er en feilaktig fremstilling av forretningen, og antyder at den primære aktiviteten i virksomheten er noe annet enn å generere fortjeneste.
- Det er heller ikke tillatt å hevde eller antyde at Core Plan og/eller forretningen er en måte å betale mindre skatt på.
- Det må være klart for prospektet at Amway er hovedkontrakten, og at ABO-organisasjonene ikke tilbyr selve muligheten, men tilbyr valgfritt opplærings- og utdanningsmateriale, samt et støttenettverk.

2. Beskriv planen/hvordan du bygger en forretning: Core Plan inkluderer: Kompensasjon (og hvordan dette administreres), belønninger (og hvordan dette administreres), anerkjennelse (og hvordan dette administreres), Amway-produkter, produktopplæring, produktstøtte og distribusjon. Når du beskriver Core Plan, må rollene i en balansert forretning forklares nøyaktig og i henhold til alle retningslinjer, instruksjoner og prosedyrer fra Amway. En balansert forretning består av:

- ABO-produktsalg:** Salg til kunder må oppgis som en måte å tjene umiddelbar inntekt på gjennom salgsavanse, og som et krav for å oppnå ekstra bonuser.
- Personlig bruk:** Personlig bruk må beskrives som en måte å lære om produktene på og en måte å utvikle personlig erfaring på, som kan være nyttig ved salg av produktene. Penger som spares på personlig bruk er ikke inntekt og skal ikke beskrives som inntekt. Det er ikke tillatt å hevde at forretningen er en slags klubb for engroshandel til direktøkunder. Det er et brudd på Amways forretningspolitikk å hevde at det er mulig å bygge en vellykket Amway-forretning kun på personlig forbruk. Salg til kunder er en viktig del av Core Plan.
- Sponsing:** Det må legges vekt på at sponsing gjør det mulig å maksimere mulighetene i Core Plan, men at sponsoraktiviteten ikke gir inntekt. Det er feil å hevde eller antyde at en ABO kan lykkes eller tjene inntekt

utelukkende fra å være sponsor for andre, og dette er derfor ikke tillatt. Når sponsorforholdet beskrives, må det understrekes hvor viktig det er med tidligere eller eksisterende personlig kontakt mellom sponsor og prospektet.

3. **Tid og innsats:** Det er ikke tillatt å hevde at suksess er garantert. Hver ABO står helt fritt til å velge hvor mange timer og når de vil arbeide. Det er ikke tillatt å sette obligatoriske kvoter for avtaler, oppringinger osv.
4. **Fakta og statistikk:** Den generelle regelen er at fakta skal være relevante for det tiltenkte markedet og for kildene som brukes.
 - (a) **Informasjon om selskapet:** Bedriftsstatistikk, rangering og historisk informasjon skal samsvare med og ikke motsi det som til enhver tid offentliggjøres av Amway eller Alticor Inc. Det er ikke tillatt å bruke proprietær og/eller konfidensiell Amway- eller Alticor Inc.-informasjon i noen form eller noe medium. Alt materiell, inkludert uttalelser, statistikk, direkte sitater og annen informasjon, som brukes til å promotere forretningen eller Amways produkter, må alltid være sannferdig, nøyaktig og ikke misvisende. I tillegg, med unntak av taler og lydopptak, må alt BSM som inneholder statistikk, oppgi både kilde og dato for den statistiske informasjonen som del av BSM når det er i bruk.
 - (b) **Stifternes familier:** DeVos og Van Andel-familiene kan kun nevnes i forbindelse med eierskapet av selskapene Amway og Alticor. All omtale av de private prosjektene, bedriftene og det veldedige arbeidet til Van Andel- og DeVos-familiene må alltid være korrekt og sette et tydelig skille mellom disse og Amway og Altico-selskapene.
 - (c) **Statistisk informasjon:** Diagrammer, grafikk, sitater og referanser til statistiske data må underbygges av en identifisert, troverdig og oppdatert kilde (ikke eldre enn tre år) med mindre de er av historisk natur.
5. **Kvaliteten på materialet:** Alt forretningsstøttmateriell skal gi brukeren en profesjonell og behagelig opplevelse, både visuelt, taktilt og/eller lydmessig.
6. **Materiell som er fremstilt av Amway:** Alt materiell som er fremstilt av Amway er opphavsrettsbeskyttet og må ikke brukes eller reproduseres helt eller delvis uten samtykke fra Amway. Hvis materiell fremstilt av Amway skal innlemmes i BSM, må det også legges til en merknad etter det Amway-produserte materialet som oppgir når materialet ble fremstilt/utarbeidet, navnet på kontoret som fremstilte det, og markedet det ble fremstilt i.
7. **Partner Store:** ABOer må innhente tillatelse fra en Partner Store gjennom Amway før de kan bruke logoer eller produktbilder som tilhører gjeldende Partner Store.
8. **Beskrivelser av produkter:** Påstander om Amway-produkter skal siteres ordrett fra offisielle Amway-kilder og kan ikke endres på noen måte. Uttalelser om Amway-produkter skal siteres ordrett fra offisiell Amway-litteratur og offisielle Amway-nettsteder som er utviklet og godkjent for bruk i det respektive markedet (se også regel 4.4 i Amways forretningspolitikk).
9. **Anbefalinger og anmeldelser** skal gjengi den oppriktige meningen, oppfatningen eller erfaringen til den som kommer med anbefalingen. Det er ikke tillatt å komme med en påstand om Amway som ikke kan forsvares på juridisk grunnlag. Det er ikke tillatt for ABOer å gi noen form for godtgjørelse i bytte mot anbefalinger eller positive anmeldelser fra kunder og andre, med unntak av produktprøver. Hvis det foreligger en materiell forbindelse mellom den personen som kommer med anbefalingen eller anmeldelsen og Amway, og den materielle forbindelsen ikke er kjent eller forventet av publikum, må forbindelsen oppgis. Eksempler på materielle forbindelser kan være at en person mottar gratis produkter i bytte mot en anbefaling eller anmeldelse, eller at personen som kommer med anbefalingen eller anmeldelsen er en ABO. Redegjørelser for forbindelser som dette må være klare, iøynefallende, fremstående, leselige og plassert nær den aktuelle påstanden.
10. **Utsagn om inntekt**
 - (a) **Inntjening:** Utsagn om direkte eller indirekte inntjening skal være sannferdige, nøyaktige og ikke misvisende, og skal bare gjenspeile inntekter som er tilgjengelige eller inntjente gjennom Core Plan og andre insentivprogrammer som tilbys av Amway.

- Det er ikke tillatt å hevde at inntekter er garantert eller sikret på noen måte.
Avhengig av konteksten kan følgende termer være uakseptable: «økonomisk sikkerhet», «rik», «velstående» og «millionær».
«Oppnå dine økonomiske mål,» «økonomisk fleksibilitet», eller «økonomisk vekst» er eksempler på akseptable termer.

- Det er ikke tillatt å hevde at du kan fortsette å tjene penger (eller en hvilken som helst påstand som betyr det samme) uten at det er nødvendig å arbeide for det og/eller oppnå kvalifikasjoner.
«Gjenværende fortjeneste», «passiv inntekt», «royaltyinntekt» eller «royalty» er eksempler på uakseptable termer. «Vedvarende» og «kontinuerlig» er eksempler på akseptable termer.

(b) **Pensjon:** ABOer kan bygge opp forretningen sin tilstrekkelig til å ha råd til å slutte i jobben for å drive Amway-forretningen på heltid. Det må gis klart uttrykk for at inntjening av inntekt gjennom Core Plan krever tid og krefter. Amways forretningsmulighet garanterer ikke inntekter på livstid. Amways forretningsmulighet er ikke noen «pensjonsplan» i tradisjonell forstand, fordi ABOer må fortsette å kvalifisere seg for å opprettholde inntjeningen. En Amway-forretning kan generere inntekt så lenge den har et visst salgsvolum.

(c) **Arv:** En av fordelene med Core Plan, er at ABOer kan bygge opp en betydelig forretning som kan gå i arv til barn eller andre arvinger.

11. Deltagelse i ABO-organisasjoner og kjøp av BSM: Deltagelse i BSM-programmer og kjøp av BSM må presenteres som et valgfritt alternativ og ikke som et nødvendig verktøy for å bygge opp en Amway-virksomhet. Deltagelse på, og bruk av BSM kan bidra til å bygge en vellykket forretning, men dette er på ingen måte garantert. Det er ikke tillatt å hevde at noe materiell, bortsett fra det offisielle Amway-materialet som brukes for å registrere nye ABO må kjøpes.

12. Andre forretningsmuligheter: Det er ikke tillatt å bruke BSM til å promotere andre forretningsmuligheter enn Amways forretningsmulighet.

II. Amways forretningsmiljø

Alle presentasjoner i forbindelse med Amway må promotere Amways virksomhet som en likestilt forretningsmulighet – dette er en forretning for alle. Dette betyr aksept av alle mennesker, uansett personlige overbevisninger, politiske synspunkter, nasjonalitet, etnisk eller rasemessig bakgrunn.

1. Uttalelser om religion eller livssyn: De som presenterer kan ikke:

- bruke anledningen til å snakke om religion eller andre personlige livssyn
- argumentere for at suksess avhenger av bestemte livssyn eller holdninger
- anbefale bestemte religiøse eller åndelige skrifter eller skikker
- gjennomføre religiøse seremonier av noe slag

2. Uttalelser om moralske eller sosiale holdninger: Det er ikke tillatt å komme med nedsettende uttalelser vedrørende Amway, Alticor Inc., noen av deres tilknyttede selskaper, ansatte, ABOer eller andre ABO-organisasjoner. Det er ikke tillatt å bruke forretningsplattformen til å uttrykke personlige meninger som er nedsettende om andres tro og holdninger. Det er ikke tillatt å oppfordre ABOer til å begrense kontakten med, eller å bryte helt med, familie og/eller venner.

3. Politiske uttalelser: De som presenterer kan ikke:

- bruke anledningen til å promotere politiske meninger
- gi uttrykk for preferanser med hensyn til politiske synspunkter, partier, kandidater eller innvalgte embedsmenn

III. Immaterielle rettigheter

Immaterielle rettigheter er navnet på rettigheter til kreativt materiell som det er mulig å søke om bl.a. patent, enerett eller varemerke på. En ABO eller ABO-organisasjon kan bare bruke materiell som er rettighetsbeskyttet på denne måten, av Amway eller andre parter, hvis de har innhentet tillatelse til å bruke det. Immaterielle rettigheter kan omfatte rettigheter til musikk, bilder, tale, video, tekst, varemerker, logoer eller annet.

1. **Bruk av opphavsrettsbeskyttet materiale:** Opphavsrettsbeskyttet materiale inkluderer, uten begrensning, musikk, bøker, blader, artikler og andre tekster (inkludert utdrag og oversettelser), taler, fotografier, kunstverk (inkludert elektroniske bilder), nettsteder, blogger og andre innlegg på sosiale medier, videoer, filmer, skuespill, skulpturer, bygninger og 3D-former samt dataprogrammer.
 - (a) **Bruk av materialer fremstilt av Amway:** Opphavsrettbeskyttede materialer som er fremstilt av Amway kan ikke brukes uten at tillatelse innhentes på forhånd, med mindre materialene ble hentet fra godkjente kilder som angitt av Amway.
 - (b) **Bruk av materialer fremstilt av tredjeparter:** Opphavsrettbeskyttede materialer fra en tredjepart kan ikke brukes med mindre det foreligger en skriftlig tildeling, lisens eller andre tillatelser fra eieren, eller gjeldende lover tillater slik bruk. En skriftlig tillatelse som innhentes for bruk av opphavsrettbeskyttede materialer, må oppbevares og fremvises til Amway på forespørsel.
 - (c) **Spesielle merknader om musikk:** Det er ikke tillatt å bruke musikk som er produsert, endret, avspilt, fremført, innspilt, kringkastet eller strømmet via internett i forbindelse med BSM, med mindre det foreligger en skriftlig tildeling, lisens eller andre tillatelser fra eieren, eller gjeldende lover tillater slik bruk. **DET ER OFTE NØDVENDIG Å HA MER ENN ÉN LISENS VED BRUK AV INNSPILT MUSIKK.** Alle skriftlige tillatelser som innhentes, må oppbevares og fremvises til Amway på forespørsel.

En opphavsrettsinnehaver kan kun gi begrensede rettigheter til å bruke opphavsrettsbeskyttet materiale. Disse rettighetene kan være begrenset på flere måter, med hensyn til for eksempel tid, bruksmåte, marked eller medium. Det er derfor mulig at en lisens til å bruke opphavsrettsbeskyttet materiale i én situasjon ikke tillater bruk av det samme materialet i en annen situasjon. ABO-en/ABO-organisasjonen er ansvarlig for at opphavsrettsbeskyttet materiale brukes i henhold til tillatelsen gitt av opphavsrettsinnehaveren.

2. **Publiseringsrettigheter:** Publiseringsrettighet er retten hver enkeltperson har til å kontrollere og motta godtgjørelse for kommersiell bruk av bilder av personen. Dette omfatter personens navn, bilde, stemme og andre aspekter av vedkommendes identitet. En ABO eller ABO-organisasjon skal respektere andres publiseringsrettigheter og overholde gjeldende lovverk. Hvis enkeltpersoner ber ABOen eller ABO-organisasjonen om å slutte å bruke bilder, tegninger eller modeller av dem, må ABOen rette seg etter dette. Det er ikke tillatt for en ABO eller ABO-organisasjon å bruke en annen enkeltpersons publiseringsrettigheter til å promotere forretningen sin uten å først innhente skriftlig tillatelse fra vedkommende, slik at disse kan fremvises til Amway på forespørsel.
3. **Bruk av varemerker:** Det er ikke tillatt for ABOer eller ABO-organisasjoner å kopiere, distribuere eller på andre måter bruke varemerker som tilhører en tredjepart eller Amway eller Alticor Inc., uten skriftlig forhåndsgodkjenning, lisens eller andre typer tillatelser fra eieren av varemerket. Alle skriftlige tillatelser som innhentes, må oppbevares og fremvises til Amway på forespørsel. Varemerker, logoer, produktbilder og virksomhetsrelaterte bilder fra Amway eller Alticor kan bare hentes fra godkjente kilder som angitt av Amway.

C. ANNET

1. Hvis Amway ber om det, skal en ABO legge frem eventuell relevant dokumentasjon som Amway bestemmer er nødvendig, for å verifisere overholdelse av disse reglene. Dette kan omfatte informasjon om leverandører som ikke er ABOer, utgivere, produsenter og distributører som ABOer samarbeider med for å skaffe eller promotere BSM.

2. Ingen person som retningslinjene i dette dokumentet gjelder for, skal støtte eller hjelpe noen annen person til å omgå disse retningslinjene. ABOer kan ikke, direkte eller indirekte gjennom andre, produsere, promotere, selge eller ha fortjeneste fra salg av BSM til andre ABOer i strid med disse retningslinjene eller gjeldende lover.
3. I henhold til avsnitt 11 og 12 i Amways forretningspolitikk vil Amway undersøke omstendigheter eller klager som antyder at disse retningslinjene har blitt brutt.