

The Amway logo is positioned in the top right corner of the page. It features the word "Amway" in a bold, dark blue, sans-serif font. A thin red horizontal line is positioned directly beneath the letters "y" and "a".

**Amway**

A decorative graphic consisting of several overlapping squares in yellow, grey, and blue, located in the bottom right corner of the page.

**EUROPEISK POLICY  
FOR SOSIALE MEDIER**

# EUROPEISK POLICY FOR SOSIALE MEDIER

«Sosiale medier» beskriver verktøyene på internett som personer bruker til å dele innhold, profiler, meninger, kunnskap, opplevelser og erfaringer, perspektiver og selve mediet, for på den måten å legge til rette for samtaler og nettbasert interaksjon mellom grupper av mennesker. Disse verktøyene inkluderer blogger, meldingstavler, podcaster, videoer, nettverk, nettsamfunn og wikier.

Amway anerkjenner at stadig flere ABOer bruker sosiale medier som Facebook™, Mixi™, Twitter™, MySpace™, LiveJournal™ og YouTube™ for å ha kontakt med andre. For å hjelpe ABOen med å få mest mulig ut av bruken av sosiale medier – og samtidig etterkomme våre etiske regler for god forretningsskikk – har Amway utviklet denne policyen for sosiale medier.

Denne policyen forandrer ikke disse retningslinjene, men er ment som en hjelp til å bruke dem i omgangen med sosiale medier. Den samsvarer med de eksisterende reglene som gjelder for utøvelse av en-til-en forretningsdrift.

## ■ VÆR ÅPEN, PÅLITELIG OG ÆRLIG

Vær alltid sannferdig og presis. De som villeder eller fremsetter falske påstander er i beste fall uhederlige, og vil i verste fall gjøre noe ulovlig. Dette kan sette renommeet ditt, Amways og Amway-virksomhetens renommé på spill. Det er mer sannsynlig at du får lojale tilhørere hvis du er åpen, ærlig og likefrem. Åpenhet om deg selv gjør at leserne dine lettere forstår hvilke hensikter du har med å være på nettet. Opplys alltid tidlig og ved en passende anledning at du er en ABO når du diskuterer Amway-virksomheten.

## ■ VÆR RELEVANT OG TROVERDIG – TILLEGG VERDI

Fortell historien din på en interessant og sannferdig måte. Tenk på de positive sidene du vil presentere for familien din, vennene dine og de som leser det du skriver. Skriv meldingen og post den på en måte som er relevant for de du snakker til. Skriv/snakk om det som går hjem hos publikummet ditt.

Tillegg verdi til samtalen. Øv på passivt salg (såkalt «soft sell») hvis du vil fremheve ekspertisen din.

Studier viser at lesere er avvisende til overdreven reklame og retorikk.

Demonstrer verdien din ved å dele kunnskapen din.

Gi enkle, solide og presise råd. Ved å tilby konstruktive råd kan du etablere troverdighet og vinne leserens tillit.

## ■ BRUK AV VAREMERKEBILDER OG LOGOER

Bruk av AMWAY-logoer, Amways produktlogoer eller produktbilder i sosiale medier er kun tillatt hvis det er godkjent av Amway på forhånd.

## ■ NAVNGI SIDEN DIN

Bruk av Amways varemerker og merkenavn er ikke tillatt når du navngir siden din. Vi foreslår at du bruker ditt fulle navn. Mennesker som søker etter deg på nettet vil sannsynligvis heller huske navnet ditt enn et artig navn du har funnet på.

Et akseptabelt navn kan være «Anne Nilsens skjønnhetsmarked». Et eksempel på et uakseptabelt navn er «Anne Nilsens SATINIQUE®-marked» (ikkegodkjent bruk av et Amway-merkenavn).

## ■ IKKE BRUK SOSIALE MEDIER SOM EN SALGSKANAL

Ikke bruk sosiale medier til å aktivt lete etter muligheter. Dette kan gjøre personer avvisende, og på den måten sette ikke bare ditt, men også Amways og alle ABOenes, renommé på spill.

Det er kun tillatt å invitere venner og tilhørere til å kontakte deg om forretningsmuligheten hvis personverninnstillingene har blitt angitt slik at de sørger for et lukket sosialt medium-miljø.

## ■ PROSPEKTERING ETTER KUNDER

De samme reglene som gjelder for å bruke sosiale medier på nettet som en salgskanal, gjelder også når du forsøker å etablere kunder på nettet. Enhver prospektering etter kunder må foregå i et lukket miljø for å sikre at det skjer i samsvar med Amways markedsførings- og reklameregler.

## ■ PÅSTANDER OM VIRKSOMHETEN OG PRODUKTENE

---

Påstander om virksomheten og produktene må være riktige og underbyggede. Kun gyldig, aktuell og nøyaktig informasjon om virksomheten og produktene som er godkjent/utgitt av Amway kan brukes.

## ■ PERSONVERNINNSTILLINGER

---

Sosiale medier lar deg bruke Personverninnstillinger som gjør at du kan bestemme hvem som kan se bildene dine, profilen din, oppdateringer og hvem som kan følge deg. Amway anbefaler at du setter innstillingene slik at kun venner og kolleger kan se oppdateringene.

Noen sider, som Twitter, er vanlig til deling av informasjon. Når du deltar i slike åpne fora, bør du følge Amways etiske regler for god forretningsskikk for å beskytte ditt og Amways renommé. Du kan bruke nettdressen din i profilen din. Hvis du imidlertid deler Amway-relatert informasjon bør du bruke direktemeldingsfunksjonen hvis disse posteringene fører til videre forespørsler om salg av produktene eller forretningsmuligheten.

## ■ KRYSSING AV LINJER («CROSS-LINING»)

---

Snakk med og få hjelp av din upline når du møter en ABO fra en annen sponsorlinje (Line of Sponsorship; LOS) eller tilknytningslinje (Line of Affiliation; LOA) på sosiale medier.

Ikke bruk sosiale medier til å argumentere, gå inn i lange diskusjoner eller sende meldinger til andre ABOer når det gjelder LOS/LOA.

## ■ VIDEOER

---

Amways åndsverk skal ikke benyttes i noe materiale, særlig videoer produsert av personer eller enheter andre enn Amway uten at slikt materiale er vurdert og godkjent av Amway før det benyttes i forbindelse med din Amway-forretning i sosiale medier.

Videoer med Amways åndsverk skal ikke lastes opp til YouTube dersom det ikke er godkjent av Amway, heller ikke falske, villedende eller uriktige videoer.

ABOer med tredjeparts opphavsrett kan bare benytte opphavsrettsbeskyttet materiale, varemerker, varenavn, servicemerker, eller annen tredjeparts intellektuell eiendom med eksplisitt tillatelse og/eller lisens fra opphavsrettsinnehaveren.

ABOer forblir eneansvarlig for alle immaterielle saker

som involverer en tredjeparts krenkelse eller andre immaterielle krav mot ABOen, Amway, dets partnere eller eventuelle tredjeparter relatert til eller som følge av ABOens bruk eller misbruk av immateriell eiendom. ABOen skal holde Amway og dets partnere skadesløse fra og mot alle forpliktelser, kostnader og skader forårsaket av eller som oppstår som følge av slike krav.

## ■ RENOMMÉ, RENOMMÉ, RENOMMÉ!

---

Sosiale medier er bra for det verdensomspennende renomméet til Amway – og ditt eget.

Hvis du følger våre etiske regler, vil sosiale medier forbedre renomméet ditt. Det vil også styrke Amways renommé på verdensbasis. Hvis du ønsker mer informasjon og flere eksempler kan du også lese om retningslinjene for bruk av sosiale medier på [www.amway.no](http://www.amway.no)

## ■ MANGLENDE OVERHOLDELSE OG SAMSVAR

---

I henhold til avsnitt 11 i våre etiske regler for god forretningsskikk vil Amway undersøke omstendigheter eller klager som antyder at disse retningslinjene har blitt brutt.

A decorative graphic in the bottom left corner consisting of three overlapping squares: a blue one on the left, a grey one on the right, and a gold one on top.

## Amway i Norge

Amway Danmark ApS  
Carl Gustavs Gade 3, 1. th.  
2630 Taastrup  
Danmark

Tlf. +47 23 02 46 29  
Faks: +47 23 02 47 34  
E-post: [amway\\_norge@amway.com](mailto:amway_norge@amway.com)

[www.amway.no](http://www.amway.no)

03/2015