

The Amway logo is positioned in the top right corner of the page. It features the word "Amway" in a bold, blue, sans-serif font, with a red swoosh underline that starts under the 'y' and extends to the right. The background of the entire page is a photograph of two women in business attire sitting and looking at a tablet together in a modern office setting. In the background, there is a large wall display with the Amway logo and some text, and a man in a suit is partially visible on the left.

Amway

GOD FORRETNINGSSKIKK
Viktige ting å huske for deg som
starter en Amwayforretning

GOD FORRETNINGSSKIKK

Viktige ting å huske for deg som starter en Amway-forretning

Amway tilbyr en forretningsmulighet som er likestilt – den er åpen for alle, på tvers av kjønn, nasjonalitet eller politisk eller religiøs overbevisning. Når du oppretter din egen Amway-forretning må du gjøre dette i henhold til Amways retningslinjer, Amways forretningspolitikk og gjeldende lokale lover og forskrifter. For at du skal få en bedre forståelse av dem, har vi i dette dokumentet forklart noen av de viktigste prinsippene som gjelder for Amways virksomhet.

Retningslinjene og de relaterte forretningspolitikkenes er tilgjengelig i sin helhet på www.amway.no

Vi anbefaler at du arbeider tett med sponsoren din, din Platinum upline og andre ABOer i din gruppe, som med sin erfaring kan være en verdifull informasjonskilde. Hvis du har spørsmål til dette emnet eller ønsker mer informasjon, kan du med fordel lese Amways forretningspolitikk som er tilgjengelig på www.amway.no eller kontakte ditt lokale Amway-kontor

Bli en Amway forretningsseier (ABO)

- Du kan starte en Amway-forretning når du er gammel nok og ellers er i stand til å inngå et kontraktsmessig ansvar, ikke allerede eier en Amway-forretning i ditt respektive marked, og du opererer i overensstemmelse med lokalt lovverk.
- Hvis du allerede har vært aktiv med en Amway-forretning kreves det en inaktivitetsperiode på minimum 6 måneder og opptil 2 år, før du kan bli sponset igen av en annen sponsor, og/eller i en annen sponsorlinje. Hvis du ikke er sikker på hvilken periode av inaktivitet som gjelder for deg, bes du kontakte Amway i Norge
- Hvis dette er din første Amway-forretning i et hvilket som helst marked, skal du være bosittende i det respektive markedet hvor du ønsker å starte din forretning.

Bygge opp en Amway-forretning – noen generelle betraktninger

- Følg grunnreglene som gjelder for alle forretningsmuligheter, spesielt:
 - a. bygg opp forretningen din på en profesjonell, høvsk og gjennomtenkt måte;
 - b. operer etter etiske retningslinjer og på en økonomisk ansvarlig og forretningsmessig måte;
 - c. utøv alltid praksisen med integritet;
 - d. vær ansvarlig for alt du foretar deg med forretningen;
 - e. ta kontakt på en profesjonell måte, og ikke undervurder eksisterende relasjoner, men bruk dem der det egner seg og på passende måte;
- Vær oppriktig og åpen om Amway-forretningen for å beskytte virksomheten din, så vel som forretningsmuligheten i Amway generelt. Ikke ta del i salgspres eller villedende salgs- eller markedsføringsmetoder;
- Vær varsom med å skille Amway-forretningen din fra andre forretningsaktiviteter du er engasjert i for å unngå mulige konflikter.
- Behandle andre ABOer med respekt for å unngå konflikter, og ikke bland deg inn i deres Amway-forretning.

- Amway utbetaler bonuser basert på Amways salgs- og markedsføringsplan. Legg merke til at kun det å sponse andre ikke blir kompensert; en vellykket Amway-forretning er bygget på balansen mellom det å selge produkter til forbrukere i ditt Amway-marked, og å sponse andre mennesker til å gjøre det samme.
- Det er viktig at du forstår at du selv bestemmer om, når og hvor mye du kjøper. Det er også viktig at du ikke har for stort lager av Amway-produkter, men bestiller produkter i fornuftige mengder etter behov.
- Hvis du på et tidspunkt finner ut at du ikke lenger er interessert i å bygge opp en Amway-forretning, kan du avslutte kontrakten din når som helst ved å gi Amway skriftlig beskjed om dette.

Presentere Amway-produkter, Amway og Amways forretningsmulighet

- Vær sannferdig og nøyaktig når du snakker om Amwayprodukter, og gjør det på en måte som ikke er villedende. Vi anbefaler sterkt at du promoterer egnede påstander om produktene, og alltid bruker uttalelser som er publisert i offisiell Amway-litteratur eller på offisielle Amway-nettsider.
- Tilfredshetsgarantien til Amway er et verdifullt aktivum når du selger Amway-produkter; ikke glem å fortelle kundene dine om den.
- For å sikre at Amway-produkter blir presentert på en skikkelig måte, er kun ABOer autorisert til å selge dem person-til-person. Som en generell regel, kan Amway-produkter ikke selges i tradisjonelle, kommersielle (offentlige) steder. Som en unntakelse, og kun etter Amways godkjennelse, kan utstilling og salg av Amway-produkter tillates på utvalgte (forretnings)steder. Vennligst bemerk at denne regel kan variere i forskjellige land avhengig av lokal lov og bestemmelser.
- Når du presenterer Amways forretningsmulighet og Amways salgs- og markedsføringsplan må du være sannferdig, nøyaktig og åpen. Dette begynner med invitasjonen til presentasjonen; uttrykk klart at du vil presentere Amways forretningsmulighet og/eller Amway-

produkter. Gi deg til kjenne som en Amway forretningsseier (ABO). Ikke overselg Amways salgs- og markedsføringsplan – personer kan bli begeistret over dynamikken og troverdigheten i planen.

- Bygge en forretningsgruppe er en del av en balansert virksomhet. Det er viktig å lære opp og motivere ABOen som du sponset personlig.
- Husk at ABOer i din downline er uavhengige forretningsseiere (ABOer). Bruken av FSM (Forretningsstøttematerialer, opplæringsmateriale produsert utenfor Amway), såvel som oppmøte til møter/samlinger og deltakelse i støttesystemet er helt frivillig.
- Et viktig aspekt er beskyttelsen av sponsorlinjen (LoS) Vennligst se avsnitt 6 i Amways Retningslinjer.
- Alle ABOer er ansvarlig for håndtering og beskyttelse av kundeog ABO-informasjon med tanke på alle som tar del i Amwayvirksomheten.

Markedsføring og reklame i Amway-virksomheten

- Personlig anbefaling er den beste måten å markedsføre Amway og Amway-produktene på. Folk stoler vanligvis på anbefalinger de får fra personer de kjenner.
- Vennligst se [amway.no](http://www.amway.no) hvis du er interessert i ytterligere markedsføring av din Amway-forretning. Amway-produktene eller Amways forretningsmulighet. Du kan også kontakte din sponsor/Platinum eller Amway for å få mer informasjon for å være sikker på at du gjør det i henhold til retningslinjene og gjeldende lover og forskrifter.
- Det er essensielt å vite at Amway eier alle varemerker, merkenavn og logoer. All bruk av slikt materiale må derfor godkjennes og være autorisert av Amway på forhånd.

Aktiviteter på internett

Hvis du ønsker å bruke internett til å fremme din Amwayvirksomhet, er det noen grunnleggende ting du må ta i betraktning – avhengig av aktiviteten.

- Amway anbefaler at du bruker www.amway.no til å promotere din Amway-forretning. Du har også muligheten til å opprette en personlig side for din Amway-forretning på ovennevnte side for å promotere din virksomhet og være til tjeneste for kundene dine. Vennligst besøk www.amway.no eller Amwaykontoret om du ønsker flere detaljer.
- Alle andre nettsider som brukes til å fremme din Amwayforretning, Amway-produkter eller Amways forretningsmulighet må godkjennes av Amway før de publiseres på nettet. Vennligst se Amways nettside-politikk for mer informasjon.

- Hvis du er interessert i sosiale medier, må du huske at disse plattformene bør brukes for å styrke renommeet til Amway og alle ABOer. Husk at det du sier gjenspeiler ditt eget og Amways renommé. Offentligheten bør få et positivt innblikk i Amways verden. Ikke bruk sosiale medier til rekruttering. Vennligst se Amways retningslinjer for sosiale medier for mer informasjon. Reglene som gjelder "offline" er uansett de samme som gjelder på internettet med tanke på å promotere Amway-produkter og hvordan Amway-forretningen presenteres.

Du kan bygge en internasjonal Amway-virksomhet

- Som Amway-forretningsseier har du mulighet for å bygge opp Amway-forretningen din internasjonalt, ved å sponse andre, eller ved å bygge din multimarkedsforretning i andre markeder.
- Særlige regler gjelder når du bygger en multimarkedsforretning uten for Europa. Vi henviser til Prinsipper for internasjonal forretningsutvikling. For ytterligere opplysninger, vennligst kontakt din sponsor/Platinum, Amway og/eller www.amway.no.

Overensstemmelse og prosedyre

Det er en forutsetning fra vår side at alle Amway forretningsseiere har som intensjon å bygge virksomheten sin på ordentlig måte.

Hvis det skulle oppstå spørsmål i henhold til overensstemmelse med regler og politikk, har Amway utarbeidet en prosedyre for meddelelse og håndhevelse som er konsekvent, rettfærdig og åpen.