

The Amway logo is positioned in the top right corner of the image. 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 left.

Amway



**DIGITALE
KOMMUNIKATIONSSTANDARDE**

DIGITALE KOMMUNIKATIONSSTANDARDE

Digitale meddelelser er elektronisk transmitterede meddelelser (typisk via computere eller mobilenheder) af tekstdata, billeder, video, tale og anden information, herunder (uden begrænsning) indlæg eller opslag i det digitale rum, bl.a. e-mail, videoer, live-streaming, digitale begivenheder podcasts, blogindlæg, mobilapps (applikationer), reklamer, fora, websider, og via sociale medier eller chatplatforme, f.eks. Facebook®, YouTube®, Instagram®, Twitter®, WeChat®, VK®, Line®, LinkedIn®, WhatsApp® eller Snapchat® (i det følgende kaldet "digitale meddelelser.")

OVERHOLDELSE AF KRAV

ABOer skal overholde Amways forretningspolitikker, standarder og politikker især Europæisk politik for trænings- og uddannelsesmateriale og kvalitetsstandarder (FSM - politik) som er gældende i Europa, samt de digitale kommunikationsstandarder, med hensyn til al digital kommunikation vedrørende Amway-forretningsmuligheden, Amway produkter eller Amway serviceydelser eller tjenester (direkte eller indirekte), eller når de digitale meddelelser udgør materialer til forretningsstøtte, som defineret i Amways forretningspolitikker.

ABOer skal altid overholde gældende lovgivning samt vilkårene og betingelserne for brug af den digitale platform, som de bruger. ABOer skal kommunikere sandfærdigt, korrekt og ikke vildledende.

Amway kan forlange, at en ABO skal fjerne, tilbagekalde, tilbagetrække, slette, ændre eller gøre andet, som anvist af Amway med hensyn til ABOens digitale meddelelser. Bemærk, at eksempler i dette dokument kun er eksempler og ikke er udtryk for alle situationer, som er tilladt eller ikke tilladt.

FORBUDTE MEDDELELSER – SPAMMAIL

ABOer må under ingen omstændigheder sende spammail. Spammail defineres som digitale meddelelser, der sendes til personer, som ABOen ikke har en personlig, eksisterende Amway forretningsrelation med (dvs. gensidig og direkte forretningsrelateret interaktion mellem ABOen og personen, forinden Amway forretningsmuligheden eller Amway produkter introduceres). Spammail omfatter også meddelelser, der sendes til personer, som ikke har tilmeldt sig til at modtage meddelelserne, eller der sendes til personer, som har frameldt sig, dvs. specifikt har bedt om at ikke at få tilsendt meddelelser fremover. "Tilmeldt sig" vil sige, når personer søger og selv vælger at følge, like, abonnere eller på anden vis giver udtryk for at ønske at modtage digitale meddelelser.

OPRETTELSE AF ONLINE COMMUNITIES

Online communities er grupper af personer, som på nettet bruger digitale meddelelser til at diskutere interesser eller emner. ABOer kan opbygge online communities til

at diskutere Amway forretningsmuligheden ved hjælp af push/pull-kommunikation. Metoderne til push/pull-kommunikation beskrevet nedenfor kan hjælpe ABOer med at undgå at sende spammail. ABOer må under ingen omstændigheder, hverken direkte eller indirekte, opfordre, bistå, forsøge at motivere eller opmuntre andre ABOer i eller uden for sit community til at bede om at ændre en placering i sponsorlinjen (LOS).

Oprettelse af online communities ved hjælp af pull-kommunikation

ABOer må poste indhold i et offentligt eller privat miljø, hvor andre kan finde indholdet og tilmelde sig. Det kaldes pull-kommunikation. Pull-kommunikation er, når en ABO opretter eller bruger indhold på digitale aktiver, som ABOen selv ejer eller bestyrer, så andre skal søge for at finde og frivilligt vælge at følge, like, engagere sig eller abonnere, eller på anden vis eksplicit udtrykke et ønske om at få tilsendt digital kommunikation og (derfor) tilmelde sig. Ved oprettelse af et community sikrer dette, at personer, som ser indholdet, ikke får tilsendt spammail og kan vælge, om de vil i kontakt med en ABO.

Eksempler på pull-kommunikation:

- En person finder en ABOs blog om Amway forretningen og skriver en kommentar. **ABOen** må gerne kommunikere med personen, fordi ABOen ejer eller bestyrer det digitale aktiv, personen har selv fundet det, og personen har tilmeldt sig ABOens community ved at vælge at kommentere bloggen.
- En ABO opretter en offentlig Facebook-side til sin Amway forretning. Det **må ABOen gerne**, fordi han/hun ejer eller bestyrer det digitale aktiv, og fordi en person skal tilmelde sig ABOens community for at se flere indlæg.
- En ABO opretter hashtagget #LivetmedAmway, og en person finder ABOen ved at søge på Instagram. Det **må ABOen gerne**, fordi han/hun ejer eller bestyrer det digitale aktiv, hvor han/hun har postet hashtagget, og en person har fundet det og vist interesse for ABOens community på Instagram, dvs. tilmeldt sig.
- En ABO sender en tweet om Artistry Light Up Lip Gloss på sin offentlige Twitter-profil. En person søger på Twitter og finder og liker tweeten. ABOen følger op på personen ved at sende en tweet til vedkommende. Det **må ABOen gerne**, fordi personen ved at like tweeten har vist interesse for ABOens community, dvs. har tilmeldt sig.

- En ABO poster et link til sit Amway hjemmeside i kommentarerne til en offentlig YouTube video. Det **må ABOen ikke**, fordi han/hun ikke ejer eller bestyrer det digitale aktiv (YouTube kanalen), som han/hun kommenterer på.

Oprettelse af online communities ved hjælp af push-kommunikation

Push-kommunikation er, når en ABO kontakter personer direkte eller push-markedsfører indhold på digitale aktiver. Ved oprettelse af et community kan der anvendes 2 typer af push-kommunikation; den ene er tilladt, den anden er ikke.

Push-kommunikation – tilladt: En ABO må gerne sende digitalt indhold til personer, som han/hun har en personlig, eksisterende relation til, fordi personen allerede er med i ABOens community. Desuden må en ABO push-kommunikere digitalt med personer, der har tilmeldt sig og udtrykt interesse for at deltage i ABOens community.

Eksempler på tilladt push-kommunikation:

- En ABO sender meddelelser om Nutriway produkter til en person, som følger ABOen på Instagram. Det **må ABOen gerne**, fordi personen har tilmeldt sig ved at følge ABOen i hans/hendes Instagram community.
- En ABO poster skønhedstip på sin Facebook firmaside. En person finder og liker og beder om at få mere at vide, og ABOen sender meddelelser til personen, hvor de samtaler om produkterne. Det **må ABOen gerne**, fordi personen har tilmeldt sig ABOens community ved at like hans/hendes indlæg på Facebook.
- En ABO møder en person ved en frivillig organisations arrangement. Som aftalt imellem dem sender ABOen en privat besked igennem WhatsApp om Amway forretningsmuligheden. Det **må ABOen gerne**, fordi personen ved arrangementet har bedt om at blive kontaktet om forretningsmuligheden.
- En ABO er ene-ejer af en Facebook-gruppe for personer, der er interesseret i fritidsbåde, og poster indhold om Amway produkter til rengøring af både. Det **må ABOen gerne**, såfremt reglerne for ejerens digitale aktiver overholdes.
- En person i en online gruppe ønsker en leverandørhenvisning og opslår "Søger Amway distributør". Et medlem i gruppen oplyser personens navn til en ABO, som derefter følger op med en privat besked. Det **må ABOen gerne**, fordi personen ved at bede om at få henvist en leverandør har tilmeldt sig, så ABOen gerne må kontakte personen.

Push-kommunikation, der ikke er tilladt: En ABO må ikke sende digitale meddelelser til personer, som han/hun ikke har en personlig, eksisterende, konkret og faktisk forretningsrelation til, eller til personer, som ikke har tilmeldt sig til at få tilsendt meddelelser. Det anses for at være spammail og er ikke tilladt, fordi personerne ikke er med i ABOens community.

Eksempler på push-kommunikation, der ikke er tilladt:

- En ABO sender en besked til en person, som han/hun har fundet i et debatforum. Det **må ABOen ikke**, fordi

han/hun ikke har en personlig, eksisterende relation med denne person, og personen har heller ikke tilmeldt sig ABOens meddelelser eller community.

- En ABO, som arbejder for en stor ingeniørvirksomhed, får fat i en e-mailliste med alle medarbejdere og sender dem en e-mail med en invitation til et rekrutteringsmøde. Det **må ABOen ikke**, fordi ansættelse hos en virksomhed og erhvervelse af en mailliste ikke udgør en personlig, eksisterende relation med denne person, og det betyder ikke, at personen har tilmeldt sig ABOens community.
- En ABO sender meddelelser om Amway forretningsmuligheden til et medlem, som han/hun ikke kender, af en gruppe på LinkedIn. Det **må ABOen ikke**, fordi han/hun ikke ejer eller bestyrer LinkedIn-gruppen og ikke har en personlig, eksisterende relation med denne person, og personen derfor ikke er med i ABOens community.

Indhold til privat brug, ABO-communities, bortset fra live-streaming:

ABOer må gerne opslå eller sende følgende typer af indhold privat til ABO-communities:

- Lister med tilgængelige og registrerede/godkendte forretningsstøttematerialer (FSM).
- Reklameinformation om ABO-kurser, herunder (uden begrænsning) arrangement datoer og billetpriser.

Forbudt indhold i alle tilfælde

ABOer må ikke opslå følgende typer af indhold i private eller offentlige communities:

- information om sponsorlinjer.
- Fortroligt og/eller firmafølsomt materiale, herunder (uden begrænsning) før-lanceringsinformation om produkter, ledelsesændringer, fabrikslukninger, -erhvervelser mv.

Meddelelser i et community

Når en person har tilmeldt sig en ABOs community, er al kommunikation med denne person tilladt, uanset om det er push- eller pull-kommunikation, så længe meddelelserne overholder Amways forretningspolitikker, standarder og politikker. Men de beskrevne metoder til push/pull-kommunikation skal anvendes ved oprettelse af ABO-communities, og de skal overholde punkterne nedenfor.

INTRODUCERING AF AMWAY FORRETNINGSMULIGHEDEN

En ABO må bearbejde og præsentere kunder og potentielle ABOer for Amway forretningsmuligheden, herunder bruge en CTA (call-to-action), på digitale aktiver, som ABOen ejer eller bestyrer, såfremt personen har tilmeldt sig (pull-kommunikation). Alternativt må en ABO bearbejde en person som kundeemne med hvem, han/hun har en eksisterende forretningsrelation (push-kommunikation).

Brugergenereret indhold

ABOer må markedsføre Amways forretningsmulighed og produkter ved at poste brugergenereret indhold, herunder

video, lyd, billeder (af produkter, personer mv.) samt billeder af sig selv (selfies) med eller uden et Amway produkt, såfremt den ledsagende tekst er sandfærdig, korrekt og ikke vildledende. Brugergenereret indhold, der kun indeholder Amway-ejede varemærker (produkt- eller firmanavne/ logoer) eller Amway-produktbilleder, må dog ikke bruges i profilbilleder, coverbilleder eller tilsvarende relevant område på den digitale ejendom.

Eksempler på bearbejdelse af kundeemner:

- En ABO poster en selfie på sin Instagram-konto, hvor han/hun holder et Amway produkt, og indsætter en CTA ("Send en meddelelse til mig, og få mere at vide om Amway forretningsmuligheden". Det **må ABOen gerne**, fordi han/hun ejer eller bestyrer det digitale aktiv, og de personer, som vælger at sende en meddelelse til ABOen, tilmelder sig til at få tilsendt mere information.
- En ABO videresender en tweet fra Amways officielle Twitter-konto om at blive ABO. I den videresendte tweet omtaler ABOen fordelene ved at være forretningssejer/ ABO og beder sine følgere om at kontakte ham/hende for at tilmelde sig. Det **må ABOen gerne**, fordi de personer, som vælger at følge op, tilmelder sig til at få tilsendt mere information om virksomheden.
- En ABO poster en video om rekruttering til sin Amway forretning på en vens blog. Det **må ABOen ikke**, fordi han/hun ikke ejer eller bestyrer det digitale aktiv. Derfor har personer på bloggen ikke tilmeldt sig ABOens meddelelser.

■ SALG/HANDEL

En ABO må gøre salgsreklame for produkter over for kunder og potentielle ABOer, herunder bruge en CTA, på digitale aktiver, som ABOen ejer eller bestyrer, såfremt personen har tilmeldt sig ABOens community. ABOen må gennemføre den faktiske salgstransaktion via

- Personlige detailsalgssider (PRP/ MyPage) på Amway Online.
- Sin Amway-godkendte hjemmeside. En ABO kan altid gennemføre den faktiske salgstransaktion offline.

Priser

En ABO må ikke inkludere prisoplysninger (produktpris(er) eller rabatter) i sin digitale ejendom eller digitale kommunikation med undtagelse af:

- Privat, personlig digital kommunikation såsom SMSer, direkte beskeder, e-mail, osv.
- Et direkte link eller opslag som deles fra en officiel Amway digital ejendom.
- ABOen må oplyse om priser i enhver digital ejendom relateret til detailhandel med Amway produkter, nemlig
- Sin personlige detailhandelshjemmeside (PRW) på Amway Online.
- Sin personlige og godkendte Amway hjemmeside.

Brugergenereret indhold/produktplacering

ABOer må gerne sælge, så længe disse standarder for digital kommunikation overholdes, ved at poste brugergenereret indhold, herunder video, lyd, billeder (af produkter, personer

mv.) samt billeder af sig selv (selfies) med eller uden Amway produkter, såfremt den ledsagende tekst er sandfærdig, korrekt og ikke vildledende. Brugergenereret indhold, der kun indeholder Amway-ejede varemærker (produkt- eller firmanavne/ logoer) eller Amway-produktbilleder, må dog ikke bruges i profilbilleder, coverbilleder eller tilsvarende relevant område på den digitale ejendom.

ABOer må ikke anvende eller bemyndige ikke-ABOer (primære indflydelsespersoner, kunder mv.) til at sælge eller markedsføre Amway produkter og serviceydelser på deres vegne, herunder anvende vildledende taktik, med henblik på at øge salget eller populariteten af deres digitale aktiver.

Eksempler på salg:

- En ABO poster en CTA på Amways hovedsædes Facebook-side, som opfordrer personer til at købe produkter fra sig. Det **må ABOen ikke**, fordi han/hun ikke ejer eller bestyrer Amways hovedsædes Facebook-side.
- En ABO bruger en YouTube-vlogger til at sælge Amway produkter og gøre reklame for ABOens forretning. Vloggeren må gøre reklame for Amway produkterne og henvise til ABOen, så længe vloggeren ikke får betaling for reklamen og henvisningen. Men vloggeren **må ikke** sælge Amway produkter, fordi han/hun er en tredjepart, som agerer på vegne af ABOen, og han/hun er ikke bemyndiget til at sælge Amway produkter.

■ KOMBINATION OG BRUG AF ANDRE COMMUNITIES/ FORRETNINGER

Et kombineret digitalt aktiv kombinerer forskellige personlige interesser eller forretninger på en ABOs personlige digitale aktiv. ABOer må gerne kombinere og bruge deres Amway forretning sammen med andre sociale communities og forretninger. Det betyder, at ABOen på kombinerede digitale aktiver, som han/hun ejer eller bestyrer, må anvende sine ikke-Amway communities og forretninger, sælge Amway produkter og bearbejde kontakter, som er opnået igennem denne forretning eller dette community.

Det betyder også, at ABOen på det samme kombinerede digitale aktiv kan anvende sit Amway community, gøre reklame for, anbefale og sælge andre produkter end fra Amway samt bearbejde kontakter, som er opnået igennem dette Amway community, såfremt ABOen aldrig har været kvalificeret på Diamond-niveau eller derover.

ABOens kombinerede digitale aktiv må ikke anvendes udelukkende til ét firma eller til online detailsalg, f.eks. et digitalt aktiv til e-handelstransaktioner. Men ABOen må ikke anvende officielle digitale Amway aktiver eller sine egne digitale Amway aktiver over for potentielle ABOer eller kunder med henblik på medlemskab, serviceydelser eller produkter i sin ikke-Amway forretning. Omvendt må ABOen ikke bruge sin/ sine ikke-Amway-forretnings dedikerede ejendom til at promovere eller sælge Amway-produkter eller -tjenesteydelser eller til at promovere Amways forretningsmulighed. En blandet digital ejendom skal overholde vilkårene for den pågældende ejendom, community eller forretning.

ABOer må ikke kombinere med eller anvende følgende forretninger og communities:

- Produkter, konkurrerende forretningsmuligheder, fra direkte salg eller multi-level marketing (MLM).
- Produkter eller tjenesteydelser, som er forbudt at sælge online eller som kræver licenser eller tilladelser til at sælge, lån, finansinvesteringer, juridiske tjenesteydelser, lægehjælp, osv.
- Kontroversielle forretnings- eller livsstilstyper, f.eks. pornografi, tobak, politik, alternativ medicin, religion, gambling eller investeringsarrangementer, osv.

Communities designet til at tiltrække potentielle ABOer til Amway, som, herunder mentorskab, livsstilscoaching, ægteskab rådgivning, spirituel rådgivning, offentlige taler eller iværksætter udvikling eller andre tjenesteydelser, der anvendes som en påskud primært til tiltrække folk til Amway, men tilbyder produkter, tjenesteydelser eller andre interesser end Amway produkter eller Amways forretningsmulighed. Derudover kan ABOer blande og udnytte produkter, der direkte konkurrerer og er funktionelt udskiftelige med produkter i Amway-produktporteføljen. ABOer må dog ikke sælge produkterne på eller gennem den blandede digitale ejendom, og de kan heller ikke modtage nogen monetær kompensation i stedet for blanding og udnyttelse af sådanne produkter. Inden for blandede communities skal salgstransaktioner af Amway-produkter være uafhængige af transaktioner af ikke-Amway-produkter. ABOer må ikke binde/ bundte Amway-produkter med ikke-Amway-produkter som led i et markedsføring- eller tilbud.

Eksempler på kombination og brug af andre communities/forretninger:

- En ABO dyrker landevejscykling og bruger sit personlige digitale aktiv, som ikke anvendes til detailsalg, til at debattere og udveksle ideer med andre cykelentusiaster. ABOen anvender sit digitale aktiv til at gøre reklame for en sund livsstil med Nutriway produkter og til at sælge cykeltilbehør. Det **må ABOen gerne**, fordi han/hun ejer eller bestyrer det digitale aktiv, som ikke blot anvendes til online detailsalg, og enhver, som ser indholdet, tilmelder sig.
- En ABO på sølv niveau, ejer en personlig digital ejendom der indeholder oplysninger om hendes familie, hendes Amway forretning og hendes håndværker stearinlysfremstillingsforretning. Hun publicerer et billede af flere stearinlys, og inviterer folk til at kontakte hende, hvis de ønsker at købe. Dette **er tilladt**, fordi ABOen brugte hendes blandede digitale ejendom til at sælge et ikke-Amway produkt fra en tilladt ikke-Amway forretning, og hun har endnu ikke nået Diamant niveau i sin Amway forretning.
- En ABO indlæg på hendes blog opremser hendes top 5 favorit læbestifter herunder én fra Artistry. Dette **er tilladt**, fordi den blandede digitale ejendom, er ejet og kontrolleret af ABOen, og hun får lov til at blande og udnytte andre produkter, som direkte konkurrerer med Amway-produkter, så længe hun ikke også sælger dem på eller via den digitale ejendom, eller modtager monetære kompensation for at poste om de konkurrerende produkter.

- En ABO har en Instagram-firmakonto til sin restaurant og poster information om sin forretning. Det **må ABOen ikke**, fordi det digitale aktiv udelukkende anvendes til restauranten som det eneste erhvervsformål.
- En ABO er musiker og har en hjemmeside, hvor han/hun gør reklame for og sælger sin musik. ABOen bruger sin Amway-firmaside på Facebook til at live-stream information om datoerne på sin kommende turné og opfordrer ABOer til at købe billetter. Det **må ABOen ikke**, fordi han/hun har anvendt sit Amway digitalaktiv til at opfordre kundeemner til at købe billetter til sin ikke-Amway forretning, som ikke anvendes til detailsalg.
- En ABO opretter en hjemmeside til at gøre reklame for et firma, der tilbyder livsstils-coaching. En person finder hjemmesiden og mødes med ABOen og konstaterer, at det er et falsk firma, og at ABOen i stedet rekrutterer personer som ABOer. Det **må ABOen ikke**, fordi firmaet er et "falsk" firma, og informationen på hjemmesiden er vildledende.

ANNONCERING OG KAMPAGNER

ABOer må gerne gøre reklame via ubetalte firmavisninger i søgemaskiner, herunder brug af en CTA, ved hjælp af følgende Amway-godkendte skabeloner (oversat til lokalt sprog). Andre formater kræver forudgående godkendelse fra Amway for at sikre bl.a. (uden begrænsning) korrekt brug af Amways immaterielle rettigheder og undgå mærkeforveksling.

Eksempler på annoncer:

- En ABO opretter en Google My Business-liste til at gøre reklame for sin Amway forretning. Det **må ABOen gerne**, fordi det er en firmaliste-hjemmeside baseret på en søgemaskine med ubetalte resultater. Desuden skal der anvendes en Amway-godkendt skabelon.
- En ABO opretter en sponsoreret reklame for Artistry Crème LX™ på Facebook. Det **må ABOen ikke**, fordi det kan forveksles med en Amway-reklame.

VIDEO, LYD OG LIVE-STREAMING

Video, lyd og live-streaming (som omfatter video og/eller lyd) i digitale meddelelser kræver generelt ikke forudgående skriftlig tilladelse fra Amway, hvis kommunikationen foregår på aktiver, som ABOen ejer eller bestyrer. ABOer kan altid sende videoer og lydfiler til Amway med henblik på rådgivning og gennemgang, inden de postes (se "Indsendelse til godkendelse" sidst i dette dokument). Indholdet skal overholde Amways forretningspolitikker, standarder og politikker.

Video, lyd og live-streaming må ikke omfatte følgende:

- Indhold oprettet af udbydere af FSM (materialer til forretningsstøtte) og ABO-støtteforeninger.
- Information om sponsorlinjer (LOS).
- Ikke-godkendte produktetklæringer.
- Lister med tilgængeligt FSM-materiale og priser (herunder billetpriser). Fortroligt og/eller firmafølsomt materiale om Amway, herunder (uden

begrænsning) før lanceringsinformation om produkter, ledelsesændringer, fabrikslukninger, -erhvervelser mv.

- Andet materiale, som overtræder Amways forretningspolitikker, standarder og politikker.

Live streaming kan, når ikke gemmes/ lagres omfatte følgende:

- Amways salg- og marketingplansoplysninger, med dertilhørende oplysningsforpligtigelse, herunder uden begrænsning hvordan man tjener penge og opnår en indtægt, anerkendelser og kvalifikationer, og bonusser gennem Amway.
- Autoriseret FSM til potentielle ABOere.
- ABO støtteorganisationsfremmende oplysninger herunder uden begrænsning, møde/ eventdatoer og billetpriser.
- Men der kræves forudgående skriftlig tilladelse til video- og lydmateriale, herunder gemt/ lagret live-streaming, som stilles til rådighed til distribution, salg eller brug til fysiske ("offline") møder.

Ved video, lydmateriale og lagret/memoreret live-streaming, som indeholder følgende, skal ABOen også have forudgående skriftlig tilladelse fra Amway:

- Planen: Indhold, der anvendes til at afbilde information i Amways salgs- og marketingplan, herunder (uden begrænsning) om, hvordan man tjener penge, får betaling og opnår kvalificering, belønninger og bonusser med Amway, hvad enten det er til at anvende til potentielle kunder eller ABOer eller til at lære ABOer, hvordan planen præsenteres.
- Produkterklæringer: Indhold, der afviger fra Amway-godkendte produkterklæringer.
- Prospecting: Indhold, der er relateret til oplæring i teknikker til bearbejdelse af kundeemner, rekruttering og sponsering.
- Indtægtserklæringer
- Tredjeparters immaterielle rettigheder, herunder (uden begrænsning) musik, skilte, logoer, grafik og billeder (kræver desuden tredjeparts tilladelse).

■ HJEMMESIDER, MOBILAPPS, PODCASTS OG BLOGS

ABOers koncepter til hjemmesider, mobilapps, podcasts og blogs skal først kontrolleres og godkendes af Amway. Hjemmesideadresser må ikke være vildledende eller overtræde Amways forretningspolitikker (som f.eks. tjennemt.dk, otiumnu@EU.com, intetsalgskrav.dk).

ABO-hjemmesider

Hvis en ABO beslutter at oprette en hjemmeside som støtte til sin Amway forretning, skal han/hun ikke blot overholde Amways forretningspolitikker, men også disse standarder for digitale meddelelser.

ABO-hjemmesider er enhver hjemmeside, som oprettes til støtte for og udvikling af ABOens Amway forretning, uanset hvem der designer eller står for hosting af ABOens hjemmeside.

Alle hjemmesider skal indgives til Amway til kontrol og godkendelse, inden de lanceres. Dette gælder også ændringer på en godkendt hjemmeside. Amway forbeholder sig ret til at overvåge alle ABO-hjemmesider for korrekthed

og godkendelse af indhold og til at tage behørigt skridt over for ABOer, hvis hjemmesider ikke overholder disse retningslinjer eller øvrige gældende regler.

Amways kontrol og godkendelse er på betingelse af, at Amways forretningspolitikker, standarder og politikker er overholdt. Amway må ikke urimeligt tilbageholde samtykke til hjemmesiden og til eventuelle ændringer heraf. ABOer er ansvarlige for at overholde alle gældende love og regler vedrørende deres hjemmesider. Amways kontrol og godkendelse af ABOers hjemmesider er begrænset til bestemte aspekter af indholdet på disse, især med hensyn til Amways forretningspolitikker, standarder og politikker og de inkorporerede dokumenter, men har hverken til hensigt at forholde sig til eller kan forholde sig til alle love og regler, der gælder for hjemmesiden, hvilket betyder, at ABOen ikke er fritaget for sit eget ansvar.

Produkter, serviceydelser eller forretningsmuligheder fra andre end Amway:

På ABO-hjemmesider må der ikke tilbydes, præsenteres eller sælges andre produkter eller serviceydelser, end som tilbydes af Amway, hverken direkte eller indirekte via et reklamebanner, link eller billede.

Oplysninger om kunder, downlines og hjemmesidebrugere:

ABOer skal opslå en passende erklæring om beskyttelse af personoplysninger på deres hjemmeside i overensstemmelse med Amways personoplysningspolitik og gældende love og regler. Dette kan kræve, at ABOer søger juridisk rådgivning for at sikre, at deres personoplysningspolitik er i overensstemmelse med gældende lovgivning. En hjemmeside bør kun forlange af besøgende, at de skal udlevere personoplysninger i det omfang, som er nødvendigt for, at besøgende kan sende en e-mail til hjemmesidens ejere. Når ABO-hjemmesider tilbyder besøgende muligheden for at sende e-mail til hjemmesidens ejere, skal det fremgå tydeligt på hjemmesiden, at den besøgendes e-mailadresse ved brug af muligheden for at sende e-mails automatisk bliver oplyst til ABOen, og at denne e-mailadresse kun vil blive anvendt til at svare på den besøgendes spørgsmål og ikke til andre formål uden den besøgendes tilladelse.

Gældende lovgivning og jurisdiktion: ABOer skal tydeligt angive den lovgivning og jurisdiktion, der gælder på deres hjemmesider og de transaktioner, der foretages ifølge sådanne hjemmesider. Der skal være et impressum (lovpålagt information om ejeren af hjemmesiden) på hjemmesiden, og det skal nemt kunne findes af kunder.

Opdatering af hjemmesiden: Alle ABO-hjemmesider skal opdateres regelmæssigt, eller hvis begivenheder gør det nødvendigt, og bør have en meddelelse om, hvornår hjemmesiden er opdateret senest. Alle ændringer skal indsendes til Amway til kontrol og godkendelse inden udgivelse.

Særlige kvalitetsbestemmelser for netbutikker

Amways kvalitetsstandarder har til formål at sikre, at Amways produkter tilbydes professionelt og fyldestgørende, og at skabe troværdighed omkring Amways brand og dets produktmærker.

For at sikre, at officielle Amway hjemmesider er i overensstemmelse med Amways kvalitetsstandarder med hensyn til at præsentere og sælge Amways produkter, skal kvalitetsbestemmelserne som defineret nedenfor opfyldes, når ABOer beslutter sig for at oprette en hjemmeside relateret til Amway, Amways forretningsmulighed og Amways produkter og serviceydelser.

Disse bestemmelser afspejler kvalitetsstandarderne, som er fastsat af Amway, ved oprettelse af en officiel Amway hjemmeside.

1. Personoplysninger om en ABO skal være relateret til hans/hendes forretning og personlige præstationer med Amway forretningen.
2. Personlige billeder og eventuelle video-/lydhilsner skal være forretningsmæssige og relatere til Amway forretningen.
3. Præsenter hjemmesiden i et overskueligt, velindrettet, professionelt og fyldestgørende med hensyn til layout, stil og fremtoning tilsvarende den professionelle stil på officielle Amway hjemmesider.
4. "Kvalitetsstandarder for præsentation af Amways forretningsmulighed" – der er følgende kriterier:
 - ◆ Oplysninger om Amway og Amways forretningsmulighed skal være sande og korrekte, baseret på aktuelle fakta.
 - ◆ Baggrundsoplysninger og statistisk information om økonomiske tendenser og det generelle erhvervs-klima samt prognoser skal være identificerbare og korrekt kildeangivet.
 - ◆ Hjemmesider med oplysninger om forretningsmuligheden skal være beskyttet med adgangskode.
5. "Kvalitetsstandarder for markedssalg af Amways produkter" – der er følgende kriterier:
 - ◆ For at undgå falske, vildledende eller upassende påstande om Amways produkter eller andre overtrædelser af gældende lovgivning må ABOer:
 - (a) Kun bruge officielle billeder af Amways produkter, som givet i licens af Amway til det specifikke formål, eller tilsvarende billeder med hensyn til stil og kvalitet.
 - (b) Brugte produktklæringer som udgivet i den aktuelle Amway litteratur eller på officielle Amway hjemmesider, der er beregnet til anvendelse til kunder på det respektive marked. **Billeder af Amway-distribuerede produkter, der bliver vist på hjemmesiden, skal være udtrykkeligt godkendt og givet i licens af Amway.**
 - ◆ Alle påkrævede og relevante varemærke- og copyrightbetegnelser skal være fuldt synlige på hjemmesiden.
 - ◆ Overhold alle juridiske krav, som anført nedenfor i form af eksempler:

Udlever specifikke og korrekte oplysninger til kunder før salg via internettet på en klar og nemt tilgængelig måde. Dette kan (eksempelvis) omfatte:

 - (a) Al information på hjemmesiden skal være på målmarkedets/-markedernes sprog.
 - (b) ABOens identitet som leverandør af produkterne og dennes forretningsadresse, samt hvortil kunder kan rette eventuelle klager.

- (c) En beskrivelse af de varer/serviceydelser, der tilbydes på ABOens hjemmeside.
- (d) Prisen for varerne eller serviceydelserne, inkl. alle afgifter (f.eks. moms).
- (e) Leveringsomkostninger, hvis relevant, og leveringsmåde.
- (f) En beskrivelse af, hvordan betaling skal foretages.
- (g) Meddelelse om, at kunden gratis kan fortryde købet inden for 2 uger, og i nogle tilfælde kun betale de direkte omkostninger til returnering af varerne til sælger ("fortrydelsesretten").
- (h) Oplysninger om, hvordan fortrydelsesretten anvendes.
- (i) Oplysninger om eventuel eftersalgsservice og garantier.

Nationale regler, som implementerer reglerne ifølge EU-direktivet om fjernsalg, eller tilsvarende national lovgivning kan medføre ændringer, af en eller anden art, af de oplysninger, der skal gives til kunder. **ABOer** bør altid søge juridisk rådgivning for at sikre, at deres hjemmesider indeholder alle relevante oplysninger, som påkrævet ifølge national lovgivning.

- ◆ Kvalitet som defineret ifølge generelle kvalitetsstandarder, f.eks.
 - (a) Grundlæggende brugbarhed med hensyn til et overskueligt visuelt hierarki, overskriftsniveauer, der er nemme at kende forskel på, samt nemt forståelig og konsekvent navigation.
 - (b) Anvendelse af et passende sprog.
 - (c) Funktion, opbygning og layout af hjemmesiden.
 - (d) Tilgængelighed for brugere
 - (e) Tilgængelighed for enheder – kan hjemmesiden anvendes via forskellige browsere, ved udskrivning eller på håndholdte enheder.
 - (f) Anvendelse af et beskyttet netbutikssystem til sikker dataoverførsel og online betaling.
- 6. Yderligere relevant indhold:
 - ◆ Online blanketter og online ordrebehandling, som er i overensstemmelse med de gældende nationale love og regler, der tillader købere at identificere og korrigerer fejl eller ændre deres bestillinger, tilkendegive tilsigtet købesamtykke på et velorienteret grundlag samt modtage en komplet og korrekt kvittering for købet.
 - ◆ Brugervenlige og sikre betalingsmekanismer og oplysninger om sikkerhedsniveauet, som sådanne mekanismer giver i fuld overensstemmelse med gældende love og regler om databeskyttelse.

■ DIGITALE ARRANGEMENTER

ABOer må afholde digitale eller virtuelle arrangementer i forbindelse med ABOens forretning, såfremt ABOen overholder Amways forretningspolitikker, standarder og politikker, og de digitale arrangementer foregår på aktiver, som ABOen ejer eller bestyrer. Digitale arrangementer defineres som arrangementer, der holdes i et virtuelt miljø i et bestemt tidsrum med et fælles tema og en bestemt gruppe eller et bestemt community (i

det følgende kaldet "digitale arrangementer"). Digitale arrangementer på aktiver, som ABOer ikke ejer eller bestyrer, er tilladt med forudgående skriftlig tilladelse fra Amway og arrangementværtens tilladelse.

Alle digitale arrangementer skal overholde følgende krav:

- Hvis der sælges produkter, skal de hænge sammen med arrangementets tema.
- Eventuelt online salg ved arrangementet skal foregå igennem ABOens MyPage hjemmeside eller Amway-godkendt hjemmeside. Der må også foregå fysisk (offline) salg.
- Amway skal forhåndsgodkende alt materiale, som skal anvendes eller på anden vis stilles til rådighed ved arrangementet.
- Liste over tilgængeligt og registreret/ godkendt FSM, og ABO støtteorganisationsbilletter og events-/ mødemarkedsføring, er kun tilladt i et ABO-eksklusivt community. Hvis der stilles information om Amways salgs- og marketingplan til rådighed i andre communities end kun for ABOer, skal informationen indsendes til Amway til godkendelse.
- Indhold fra en tredjepart må ikke bruges uden forudgående skriftlig tilladelse fra denne tredjepart og fra Amway.

Eksempler på digitale arrangementer:

- En ABO arrangerer et virtuel Artistry-fest på Facebook. Det **må ABOen gerne**, fordi det foregår på et digitalt aktiv, som ABOen ejer eller bestyrer.
- En ABO opretter en offentlig Facebook-invitation, der gør reklame for hans/hendes kommende Amway madlavnings-event. Det **må ABOen gerne**, fordi han/hun ejer eller bestyrer det digitale aktiv.
- En ABO inviteres til at deltage i et interview til en podcast om hans/hendes erfaring med Amway forretningen og Amways produkter. Det **må ABOen gerne** efter forudgående skriftlig tilladelse fra Amway, fordi det ikke foregår på et digitalt aktiv, som ABOen ejer eller bestyrer.
- En ABO deltager i en virtuel Facebook-fest med skønhedspleje som tema i en vens offentlige gruppe og begynder at gøre reklame for sin Amway forretning. Det **må ABOen ikke**, fordi ABOen ikke har forudgående skriftlig tilladelse fra Amway eller værtens tilladelse, fordi arrangementet foregår på et digitalt aktiv, som ABOen ikke ejer eller bestyrer.

■ ERKLÆRINGER OM AMWAY

Erklæringer om Amways salgs- og marketingplan, forretningsmuligheden, produkterne eller serviceydelse, som tilbydes igennem eller af Amway, skal være sandfærdige, korrekte og ikke vildledende, og de skal overholde national lovgivning om annoncering. Erklæringer om Amways produkter og serviceydelser skal holdes i et sprog, som er specifikt godkendt af Amway, og de må ikke ændres (bemærkning til Amway Danmark: henvis til placering af erklæringer).

Indtægt og livsstil

Alle direkte og indirekte indtægtserklæringer skal være realistiske, ikke overdrevne erklæringer om mulig indtægt og forventninger til livsstil. Indtjening, livsstil og materiale

til salgs- og marketingplanen, som viser, hvor man tjener penge med Amway forretningen, vil eventuelt kræve, at der anvendes behørig udlevering af information.

Indkomst og livsstileksempel:

På Instagram publicerer en ABO et foto af den check, han tjente fra Amway, og oplyser at han har nået et af sine mål for i år og er glad for hans hårde arbejde blev anerkendt. Dette er tilladt, da en ABO kan skrive om sin egen personlige erfaring, hvis udsagnene er sandfærdige, præcise og ikke vildledende.

Anbefalinger og kundeudtalelser

Anbefalinger og kundeudtalelser skal afspejle den anbefalende persons ærlige mening, overbevisning eller erfaring. En anbefaling eller kundeudtalelse må ikke anvendes til at fremsætte en erklæring, som Amway ikke vil kunne fremsætte lovligt.

ABOer må ikke yde nogen form for vederlag for en anbefaling, kundeudtalelse eller positiv anmeldelse bortset fra produktprøver. ABOer må ikke yde nogen form for vederlag for følgeres køb eller for likes.

Hvis der er en vigtig forbindelse mellem den person, som giver anbefalingen eller udtalelsen, og Amway, og denne vigtige forbindelse ikke er kendt eller ikke forventes af kunder osv., skal der oplyses om forbindelsen. En vigtig forbindelse kan f.eks. være, at personen har fået et gratis produkt til gengæld for anbefalingen eller udtalelsen, eller at personen, der giver anbefalingen eller udtalelsen, er ABO. Oplysningen herom skal være klar, tydelig, iøjnefaldende, let læselig og i overensstemmelse med erklæringen.

Eksempler på anbefalinger og kundeudtalelser:

- En ABO videresender en tweet med en kundeudtalelse om, hvor godt hans hår ser ud efter brug af en gratis vareprøve på Satinique™ shampoo. Det **må ABOen gerne**, fordi oplysningen om det gratis produkt er med i tweeten, og kunden ikke har fået andet vederlag.
- En ABO giver en vlogger 2 kasser SA8™ for positive anmeldelser på sin vlog. Det **må ABOen ikke**, fordi produktmængden ikke er en vareprøve.

Før- og efter-billeder og videoer

Før- og efter-billeder eller videoer er en form for kundeudtalelse, uanset om de afbilder ABOen eller andre. En kundeudtalelse må ikke fremsætte en erklæring, som Amway ikke vil kunne fremsætte lovligt.

ABOer skal indhente forudgående skriftlig tilladelse fra Amway til før- og efter-billeder eller videoer om Amway produkter eller anvendelse af dem.

Følgende før- og efter-billeder eller videoer kræver dog ikke forudgående skriftlig tilladelse:

- Før- og efter-billeder eller videoer leveret af Amway, herunder eventuelle påkrævede oplysninger.
- Påføring af Amway farvekosmetik (makeup, omfatter ikke hudpleje produkter)
- Billedet eller videoen må ikke have billedtekst, tekst eller lyd, som overskrider rammerne for en eventuelt fremsat erklæring fra Amway om produktet.
- Billedet eller videoen må omhandle, vise eller nævne tredjeparters produkter.

Hvis der er en vigtig forbindelse mellem den person, som giver anbefalingen eller udtalelsen, og Amway, og denne vigtige forbindelse ikke er kendt eller ikke forventes af kunder osv., skal der oplyses om forbindelsen. Oplysningen herom skal være klar, tydelig, iøjnefaldende, let læselig og i overensstemmelse med erklæringen.

Produkt demonstrationer

Produkt demonstrationer er præsentationer af Amway produkter, som involverer faktisk brug af produktet for at vise, hvordan det fungerer, eller et resultat, der kan opnås ved at bruge produktet.

ABOer skal indhente forudgående skriftlig tilladelse fra Amway til produkt demonstrationer, som involverer Amway produkter. Følgende produkt demonstrationer kræver dog ikke forudgående skriftlig tilladelse:

- Hvor der anvendes anvisninger, som er offentliggjort af Amway, og som er fuldt overholdt.
- Produkt demonstrationer fra Amway.
- Hvor Amway farvekosmetik påføres (makeup, omfatter ikke hudpleje produkter)
- Hvor der afbildes ABOer, som bruger Amway køkkengrej til det tiltænkte formål (dvs. til at tilberede mad).
- Produkt demonstrationer må ikke være med billedtekst, tekst eller lyd, som overskrider rammerne for en eventuelt fremsat erklæring fra Amway om produktet. Produkt demonstrationer må ikke omhandle, vise eller nævne tredjeparters produkter.

■ IMMATERIELLE RETTIGHEDER

En immateriel rettighed er et kreativt værk, som en person har rettigheder til, og som kan være omfattet af et patent, copyright, varemærkebeskyttelse mv. En ABO må kun anvende immaterielle rettigheder, som ejes af Amway eller andre, og som han/hun har sikret sig rettighederne til at anvende. Immaterielle rettigheder kan omfatte musik, billeder, lyd, video, tekst, varemærker, logoer eller andre værker.

Copyright beskyttet materiale

Copyright beskyttet materiale omfatter (uden begrænsning) musik, bøger, magasiner, artikler og andet skrevet materiale, herunder uddrag og oversættelser, taler, fotos, illustrationsmateriale, herunder online billeder, hjemmesider, blogs og andre indlæg på sociale medier, videoer, film, skuespil, teaterstykker, skulpturer, bygninger samt 3D-former og computersoftware.

Brug af materiale udarbejdet af Amway

En ABO må ikke bruge copyright beskyttet materiale, som er udarbejdet af Amway, uden først at indhente tilladelse, medmindre ABOen har indhentet materialet fra godkendte kilder, som anvist af Amway (henvis til www.amway.dk). ABOer behøver ikke indhente tilladelse til at dele eller linke fra officielle digitale Amway aktiver.

Eksempler på brug af materiale udarbejdet af Amway:

- En ABO deler et billede fra Amways officielle Facebook-side og gør reklame for L.O.C. mærket på sin webside.

ABOen må gerne dele indlægget, fordi han/hun ikke behøver tilladelse til at dele fra Amways officielle digitale aktiver.

- En ABO højreklikker på og gemmer eller skærmdumper et billede fra produktsektionen på Amway.com og poster det på sin Twitter-profil. Det **må ABOen ikke**, fordi rettighederne til billedet kun vedrører firmaets hjemmeside (f.eks. modeller på hjemmesidefotos) og måske ikke tillader ABOers brug. Desuden kan det forringe kvaliteten af billedet. ABOen bør anskaffe et billede fra en godkendt Amway kilde for at sikre, at han/hun bruger et godkendt billede af høj kvalitet.

Brug af materiale udarbejdet af tredjeparter

En ABO må ikke bruge copyright beskyttet materiale fra en tredjepart uden først at have indhentet behørig skriftlig overdragelse, licens eller anden tilladelse fra copyright indehaveren, eller medmindre anvendelsen på anden vis er tilladt ifølge gældende lovgivning. En ABO skal opbevare skriftlige tilladelser, som han/hun indhenter til at anvende copyright beskyttet materiale, og fremvise dem for Amway på opfordring. ABOen skal overholde alle copyright love i sine digitale meddelelser.

Det er tilladt at dele et link eller at bruge del-knappen til en artikel, et blogindlæg eller et indlæg på sociale medier skrevet af en tredjepart, såfremt eventuelt ledsagende til det postede link ikke omfatter referencer til Amway produkter eller Amway forretningsmuligheden. Desuden må kommentarer på det postede link ikke omfatte referencer til Amway produkter eller Amway forretningsmuligheden.

Eksempler på brug af materiale udarbejdet af tredjeparter:

- En ABO læser en artikel på nettet om en mulig forbindelse mellem fiskeolie og nedsat risiko for hjertesygdomme. ABOen deler artiklen på sin Facebook-konto med følgende tekst: "Der er en meget interessant artikel på nettet om en mulig forbindelse mellem fiskeolie og hjertesygdomme." Det **må ABOen gerne**, fordi hans/hendes kommentarer ikke indeholder referencer til Amway produkter.
- Magasinet Helse poster et link på sin officielle Facebook-side til en artikel på magasinets hjemmeside. En ABO deler artiklen med sine Facebook- følgere. Hvis Helses oprindelige link kunne deles, vil Amway ikke forbyde ABOen at dele det. Det **må ABOen gerne**, så længe kommentarer, der eventuelt er tilføjet af ABOen, overholder de øvrige punkter i disse standarder for digitale meddelelser. Indholdet må f.eks. ikke antyde, at magasinet Helses gør reklame for eller på nogen måde har forbindelse til ABOen eller Amway.
- En ABO deler en tredjeparts artikel, der omhandler Amway produkter, på sin Twitter-konto og i kommentarer: "Se denne artikel." Det **må ABOen gerne**, såfremt hans/hendes kommentarer ikke indeholder referencer til Amway produkter eller forretningen.
- En ABO abonnerer på magasinet Helse og ser en artikel om Amway forretningsmuligheden. Han/hun deler billeder af forsiden og siderne med artiklen på Instagram. Det **må ABOen ikke**, medmindre ABOen først har indhentet skriftlig tilladelse fra Helse.

- En ABO ser en video på YouTube fra en anden ABO. ABOen downloader videoen og uploader den derefter på Facebook og deler den med alle sine følgere. Det **må ABOen ikke**, medmindre han/hun har skriftlig tilladelse fra den oprindelige ejer.
- En ABO deler en artikel i avisen Politiken på nettet på sin Facebook-konto med følgende tekst: "Der er en meget interessant artikel om en mulig forbindelse mellem D-vitamin og depression. Kontakt mig, hvis du vil vide mere om det nye kosttilskud Nutriway Vitamin D!" Det **må ABOen ikke**, fordi der i indlægget er en reference til et Amway produkt, og det medfører en underforstået erklæring om, at Nutriway Vitamin D kosttilskud mindsker eller kan mindske risikoen for depression. Amway kan ikke dokumentere en sådan erklæring.
- En ABO kopierer et billede af et bogomslag af en bestseller i Google billeder og poster det på et socialt medie. Det **må ABOen ikke**, fordi han/hun ikke ejer rettighederne til billedet.

Musik

Musik, som er reproduceret, ændret, afspillet, opført, optaget, transmitteret eller streamet på internettet, må ikke anvendes uden behørig skriftlig overdragelse, licens eller anden tilladelse fra ejeren, eller som tilladt ifølge gældende lovgivning. DER KRÆVES OFTE MERE END ÉN LICENS FOR AT BRUGE OPTAGET MUSIK. Indhentede skriftlige tilladelser skal opbevares af ABOen og fremlægges for Amway på opfordring.

Eksempler på musik:

- En ABO optager en 20 sekunder lang demonstration af påføring af makeup med Artistry produkter. Inden ABOen poster sit indlæg på Facebook, tilføjer han/hun 20 sekunder af en populær sang som baggrundsmusik. Medmindre ABOen har indhentet behørig(e) licens(er) til musiknummeret, **må ABOen ikke** bruge det i sit indlæg.
- En ABO optager en 30-sekunders video fra en live-koncert ved en Amway begivenhed og poster den på Facebook. Medmindre arrangørerne af begivenheden udtrykkeligt har godkendt denne aktivitet, eller ABOen selv skaffer rettighederne til at bruge optagelsen på denne måde, **må ABOen ikke** gøre det.

Rettigheder til offentliggørelse

En persons "ret til offentliggørelse" er personens ret til at have kontrol over og tjene på kommerciel anvendelse af sig selv, herunder sit navn, sit billede, sin stemme eller andre aspekter af sin identitet. En ABO forventes at respektere andres rettigheder til offentliggørelse og at overholde al gældende lovgivning i sine digitale meddelelser samt personers anmodninger om at ophøre med at bruge deres person. En ABO må ikke bruge en andens rettigheder til offentliggørelse til at gøre reklame for sin forretning uden først at indhente skriftlig tilladelse fra denne person.

Amway tillader ikke ABOer at poste indhold, der indeholder en anden persons identitet, eller som iøjnefaldende omhandler en tredjepart, medmindre ABOen har indhentet skriftlig godkendelse fra den eller de personer, som optræder i indholdet, eller Amway på anden vis har godkendt dette indhold.

Eksempler på rettigheder til offentliggørelse:

- En ABO er på stranden og tager en selfie, mens han/hun holder en dåse XS Power Drink op. I baggrunden ses en gruppe mennesker, men kameraet fokuserer på ABOen, og det er vanskeligt at se, hvem de enkelte personer i baggrunden er. ABOen poster fotoet med teksten "Skøn dag på stranden med XS Power Drink! Se linket i bio for, hvor du kan købe XS produkter!" Det **må ABOen gerne**, men Amway forventer, at ABOen fjerner indlægget, hvis personerne på fotoet kan genkendes, og de beder om at få fjernet indlægget.
- En ABO tager en selfie, hvor en kendt forfatter, som bliver betalt for at holde foredrag og signere bøger ved et Amway arrangement, fremstår tydeligt i baggrunden. Det **må ABOen gerne**, hvis retningslinjerne for denne begivenhed tillader, at der tages billeder af forfatterne ved arrangementet. Hvis tilladt, kan ABO ikke indfortolke at forfatteren er tilknyttet, ellers på nogen anden måde har nogen forbindelse til, eller støtter Amway.
- En ABO videre-tweeter et foto af en berømt snowboarder, som drikker en XS Power Drink, med billedteksten "Tjek lige det her! Topidrætsudøvere er til XS™!" Det **må ABOen ikke**, medmindre han/hun har fået snowboarderens skriftlige godkendelse.
- En ABO er på stranden og tager en selfie, mens han/hun holder en dåse XS Power Drink op. To tilfældige personer hopper ind på ABOens selfie, mens de giver ham/hende "thumbs up". ABOen poster fotoet med teksten "Skøn dag på stranden! Alle er vilde med XS™ Power Drink! Se linket i bio for, hvor du kan købe XS™ produkter!" Medmindre de to personer har givet samtykke til ABOen, **må ABOen ikke** gøre det, og det giver indtryk af, de to gør reklame for XS produkter.

Brug af varemærker

En ABO må ikke kopiere, distribuere eller på anden vis bruge varemærker tilhørende Amway eller Altacor Inc (Altacor) uden forudgående skriftlig tilladelse fra Amway. Selskabsejet Amway eller Altacor varemærke- og logografik, produktfotos og selskabsrelaterede billeder må kun anskaffes fra godkendte kilder, som anvist af Amway.

En ABO må ikke kopiere, distribuere eller på anden vis bruge varemærker tilhørende en tredjepart uden behørig skriftlig overdragelse, licens eller anden tilladelse fra ejeren af varemærket.

Amways varemærker

Amways varemærker, herunder Amway™, Nutriway™, Artistry™, XS™ og andre mærker, logøer eller navne, som Amway p.t. anvender eller eventuelt vil anvende fremover, har stor værdi for Amway.

Amway forventer, at ABOen respekterer Amways rettigheder ved kun at bruge Amway-ejet varemærke- og logografik, produktfotos og selskabsrelaterede billeder, som ABOen har anskaffet fra godkendte kilder, som anvist af Amway. En ABO må ikke bruge disse materialer uredigeret uden forudgående godkendelse fra Amway. Ved oprettelse af et digitalt aktiv (f.eks. en Facebook- eller Instagram-konto eller en hjemmeside) må en ABO bruge et Amway-ejet handelsmærke (kun i tekst) til at beskrive ABOens forbindelse til Amway som behørigt under "om", "hvem er

vi" eller lignende relevant område på det digitale aktiv uden forudgående godkendelse.

En ABO må ikke bruge Amway-ejede varemærker (produkt eller varemærker), mærkelogoer eller produktbilleder i domænenavnet, kontobrugernavn, handle, alias, kontonavn, visningsnavnet, sidenavn, e-mailadresse, profilbilleder, eller baggrunde eller lignende relevante område på den digitale ejendom, medmindre de har skriftlig tilladelse fra Amway. Bortset fra aktiver, som anskaffes fra de godkendte kilder, og som beskrevet andetsteds i dette punkt, må en ABO ikke kopiere, distribuere eller på anden vis bruge varemærker tilhørende Amway uden forudgående skriftlig tilladelse fra Amway.

Eksempler på Amways varemærker:

- En ABO opretter en Facebook-side og under Om står der "Amway-forretningsindehaver. Vild med BodyKey og vægtkontrol. Kontakt direkte for at få mere at vide." Det **må ABOen gerne**, fordi Amway mærket må bruges under "om."
- En ABO opretter en Instagram-konto med brugernavn@amwaykonge. Det **må ABOen ikke**, fordi han/hun har brugt "Amway" i brugernavnet.
- En ABO opretter en Twitter-konto med det viste navn "Min Nutriway-konto". Det **må ABOen ikke**, fordi han/hun har brugt det Amway-ejede mærke Nutriway i det viste navn.

Tredjeparters varemærker

ABOen er ansvarlig for ikke at overtræde tredjeparters varemærkerettigheder i sine digitale meddelelser. En ABO må ikke markedsføre eller bruge en tredjeparts varemærke i digitale meddelelser, så det på nogen måde fejlagtigt kan give indtryk af, at der er tilknytning eller et sponsorforhold mellem ABOen eller Amway og tredjeparten.

Eksempler på tredjeparters varemærker:

- En ABO poster et billede med sit ABO-firmalogo på sin Instagram-konto. Det **må ABOen gerne**, hvis ABOens firma godkender brugen af det varemærkebeskyttede logo.
- En ABO poster en video på Facebook med en demonstration (i fuld overensstemmelse med reglerne for produkterklæringer) af, hvordan Amway produkter bruges i køkkenet. ABOen har en kagebog af en berømt kok stående på bordet ved siden af Amway produkterne, og ABOen har en skjorte med kokkens logo broderet på brystet. Det **må ABOen ikke**, fordi den postede video kan fortolkes, som om der er en tilknytning mellem ABOen og denne kok og/eller mellem Amway og denne kok.

INDSENDELSE TIL GODKENDELSE

Materialer til forretningsstøtte (FSM) opfattes ofte som bøger, brochurer, cd'er mv., der anvendes til at støtte, uddanne, motivere og oplyse ABOer, kundeemner og kunder (se afsnit 7 i Amways forretningspolitikker og Europæisk politik for

trænings- og uddannelsesmateriale og kvalitetsstandarder (FSM - politik). FSM-materiale kan også være digitale aktiver, som f.eks. apps, hjemmesider, podcasts og videoer. Alt digitalt FSM-materiale skal overholde Amways forretningspolitikker samt Europæisk politik for trænings- og uddannelsesmateriale og kvalitetsstandarder (FSM - politik). Ifølge forretningspolitikkerne skal FSM-materiale indsendes til Amway til kontrol og godkendelse inden brug. Digitale meddelelser, som er FSM-materiale, men som er spontane i sin karakter, kræver ikke forudgående godkendelse, medmindre det er specifikt anført i disse standarder for digitale meddelelser. Følgende er en oversigt over digitale meddelelser, som kræver forudgående skriftlig tilladelse fra Amway inden brug:

- Amway, Altacor og tredjeparters immaterielle rettigheder.
- Før- og efter-billeder og videoer (brugergenererede; bortset fra kosmetik).
- Blogkoncepter.
- Digitale arrangementer med anvendelse af tredjeparters immaterielle rettigheder.
- Digitale arrangementer på aktiver, der ikke ejes eller bestyres af ABOen.
- Digital begivenheder med brug af Amways salg- og marketingplansoplysninger i en ikke-ABO community.
- Mobilapps.
- Podcasts.
- Produktdemoer (brugergenererede; bortset fra kosmetik, køkkengrej og madlavning).
- Video, lydmateriale og lagret/memoreret live-streaming om: Salgs- og marketingplanen, produkterklæringer, bearbejdelse af kundeemner, indtægtserklæringer og tredjeparters immaterielle rettigheder.
- Hjemmesider.

ABOer skal sende alle ønsker herom til kontrol og godkendelse efter Amways forretningspolitikker. Forespørgsler skal indeholde ABOens navn, nummer, det ønskede indhold og den påtænkte anvendelse.

Facebook® er et registreret varemærke tilhørende Facebook, Inc., YouTube er et registreret varemærke tilhørende Google Inc., Instagram® er et registreret varemærke tilhørende Instagram, LLC, Twitter® er et registreret varemærke tilhørende Twitter, Inc., Wechat® er et registreret varemærke tilhørende Tencent Holdings Ltd., VK® er et registreret varemærke tilhørende aktieselskabet "V Kontakte", Line® er et varemærke tilhørende Line Corporation, WhatsApp® er et registreret varemærke tilhørende WHATSAPP INC., og SnapChat® er et registreret varemærke tilhørende SNAP INC.

LinkedIn® er et registreret varemærke tilhørende LinkedIn Corporation.

Forbes® er et registreret varemærke tilhørende Forbes LLC, og The New York Times® er et registreret varemærke tilhørende The New York Times Company.