



AMWAYS HOLDNING TIL FORRETNINGSSTRUKTURERING

Amways holdning til forretningsstrukturering

Amway mener, at en balance mellem dybde og bredde er afgørende for langsigtet succes og lønsomhed for alle Amway-forretninger. Denne politik er udarbejdet med det formål at hjælpe ABO'er med at opnå dette og få en acceptabel virksomhedsopbygning i dybden.

INTRODUKTION

Amway mener, at en balance mellem dybde og bredde er afgørende for langsigtet succes og lønsomhed for alle Amway-forretninger. Denne politik er udarbejdet med det formål at hjælpe ABO'er med at opnå dette og få en acceptabel virksomhedsopbygning i dybden. Fra september 2007 har alle Amways europæiske afdelinger skullet iagttage et bestemt sæt indikatorer, når de skal afgøre, om en organisation uddanner i eller praktiserer uacceptabel forretningsstrukturering (eller 'stacking'). Hvis Amway opdager, at en ABO eller en gruppe ABO'er praktiserer upassende forretningsstrukturering, vil der blive foretaget foranstaltninger for at råde bod på dette. Hver måned gennemgår Amway ABO-forretningerne via Higher Award Trackingprogrammet for at tjekke forretningsstruktur og indtjening.

OVERSIGT

Stacking er en uacceptabel måde at opbygge en Amway-forretning på. Ved stacking forstås, at en upline-ABO foretager strategisk og kunstig strukturering af en organisation ved at placere nye ABO'er i dybden, uanset om der eksisterer et forhold mellem de sponserede ABO'er og de ABO'er, der sponsorerer dem. Denne forretningsmetode skaber ubalance i dybden og forhindrer, at der skabes indtjening.

KENDETEGN FOR ACCEPTABEL FORRETNINGSOPBYGNING:

Det er Amways opfattelse, at en acceptabel forretningsopbygning i dybden er en vigtig del af opbygningen af en velafbalanceret og succesfuld Amway-forretning i kombination med udvikling i bredden og salg af produkter. Til acceptabel forretningsopbygning i dybden hører:

1. Alle former for forretningsopbygningsstrategier, som fx teamwork, foregår på frivillig basis, og ABO'en skal informeres om dette.
2. Det er vigtigt at opbygge en balance både i bredden og i dybden, og gruppen skal uddannes i, at dette er grundlaget for at skabe en indtjening.
3. Sponsorlinjen må ikke omstruktureres ved at bruge reglerne for overdragelse til strategisk omgruppering i dybden.

4. Det er vigtigt at give uddannelse i produkterne for at sikre en succesfuld Amway-forretning, der er baseret på at opbygge en balance mellem salg af produkter og sponsoring.
5. Det er vigtigt, at der eksisterer et forhold mellem alle ABO'er og deres sponsorer, og at disse deltager i sponseringsaktiviteter på en passende måde og accepterer at opfylde kravene til at være sponsor.
6. Det er den enkelte ABO's ansvar at sørge for, at alle, der kommer ind i forretningen, får information om og uddannelse i, at de kun kan opnå en indtjening ved at sælge produkter og udvikle deres egen Amway-forretning i bredden på lang sigt.
7. ABO'erne skal informeres om, at de ikke kan skabe en indtjening ved at opbygge et ben i dybden.
8. Selvom man arbejder i et team, kræver en Amway-forretning stadig hårdt arbejde, og det er den enkelte ABO's eget ansvar at opbygge sin egen Amway-forretning.
9. ABO'er skal informeres om, at det at henvise potentielle ABO'er til andre ABO'er kan have stor betydning for muligheden for at kvalificere sig, og at det kan have en negativ indflydelse på indtjeningen i deres Amway-forretning.

UACCEPTABLE METODER I FORBINDELSE MED UACCEPTABEL FORRETNINGSOPBYGNING:

1. Ansøgeren bliver bedt om ikke at udfylde visse felter på ansøgningen, der derefter udfyldes af deres upline.
2. Den nye ansøger kender ikke sin sponsor.
3. Ansøgeren placeres i sponsorlinjen uden hensyn til den sponsor, der har været involveret i sponsoringen, og uden at vide, om sponsoren opfylder sine forpligtelser.
4. Garantier eller underforståede garantier for hurtige downline-resultater.
5. Uklarhed om virksomhedens rolle og støtteorganisationens rolle.

6. Anmodning om overdragelse eller brug af reglen om seks måneders inaktivitet med det formål at omgruppere eksisterende ABO'er i grupper i dybden, så de genererer større volumen.
7. ABO'er, der anvender uacceptable former for forretningsopbygning hævder, at de har en speciel aftale med Amway eller følger specielle regler.
8. Manglende information om eller negativ omtale af det faktum, at det at sælge produkter er en del af salgs- og marketingplanen, eller at indtjening kommer fra en kombination af at sælge produkter og sponsere nye ABO'er.
9. Upline-ABO'en tilbageholder ansøgningen indtil slutningen af en måned for kunstigt at kontrollere volumen med det formål at opnå kvalifikation eller indtjening.
10. Ben, der er 25, 50 eller endda 100 dybe med meget lidt eller ingen volumen eller bredde.

AMWAYS TILTAG FOR AT FORHINDRE UACCEPTABLE FORMER FOR FORRETNINGSOPBYGNING:

1. Amway gennemgår trænings- og uddannelsesmateriale (TEM) for at sikre, at det pågældende materiale giver en velafbalanceret beskrivelse af forretningen.
2. Amways medarbejdere behandler klager fra personer, der indberetter upassende metoder til forretningsopbygning.
3. Hvis en ABO indsender et stort antal ansøgninger i slutningen af en måned, kontrollerer Amway de sponserede ABO'er for at sikre, at de har et forhold til deres sponsor, og at sponsoren er klar over dennes ansvar i henhold til reglerne.
4. Hvis et ben er mere end 10 i dybden, kontakter Amways medarbejdere de enkelte ABO'er for at sikre, at der eksisterer et normalt sponseringsforhold.
5. En ABO, der er under 21 %-niveauet og har kvalificeret sig på et givent præstationsbonusniveau, vil ikke blive anerkendt, medmindre han/hun kan bevise, at vedkommende har optjent en præstationsbonus fra Amway.
6. Amway accepterer ikke ansøgninger, hvor det klart fremgår, at de er udfyldt af mere en én person.
7. Hvis en ABO indsender et stort antal ansøgninger i slutningen af en måned, kan han/hun risikere, at ansøgningerne først bliver behandlet i den efterfølgende måned, da Amway gennemgår ansøgningerne i henhold til disse regler.

MANGLEDE OVERHOLDELSE

POLITIK – gældende fra 1. september 2007. Hvis Amway får mistanke om, at en eller flere indikatorer om upassende forretningsstrukturering er til stede, vil Amway straks kontakte den pågældende Platinum-gruppe og foretage en intern undersøgelse af situationen. Undersøgelsen kan omfatte, men er ikke begrænset til, alle de herover anførte tiltag, der har til formål at afdække, om der foretages stacking. Hvis den interne undersøgelse afslører stacking, foretager Amway sig følgende:

Første gang: Amway stopper for al sponsering i den pågældende Platinumgruppe, indtil alle ABO'er i gruppen har modtaget information fra Amway om de sponseringsaktiviteter, der kan accepteres.

Anden gang: Amway suspenderer Platinumforretningen i mindst 30 dage • inklusive retten til at få udbetalt bonusser.

Tredje gang: Yderligere tiltag op til og inklusive ophævelse af en Platinum's aftale med Amway. OBS! I lighed med alle de tiltag, der indføres af Amway, kan ABO'en anke Amways tiltag og søge at få tvisten løst via de procedurer, der er beskrevet i Amways etiske regler.

Denne forretningspolitik er senest opdateret den 12. april 2011.