



**Amway**



**BEDSTE PRAKSIS**  
Vigtige oplysninger, når du  
starter din Amway-forretning

# BEDSTE PRAKSIS

## Vigtige oplysninger, når du starter din Amway-forretning

---

Amway tilbyder lige forretningsmuligheder – åbne for alle uanset køn, nationalitet eller religiøse eller politiske overbevisninger. Når du opbygger din egen Amway-forretning, skal det gøres inden for rammerne af Amways retningslinjer, Amways politikker og i henhold til lokale love og regler. For at du ikke er i tvivl, har vi i dette dokument forklaret nogle vigtige principper, der gælder for Amway-forretningen.

Du kan finde alle Amways forretningspolitikker og de relaterede forretningspolitikker på [www.amway.dk](http://www.amway.dk)

Vi anbefaler, at du arbejder tæt sammen med din sponsor, din Platinum ABO, og andre ABOer i din upline hvis nødvendigt, for de er værdifulde informationskilder på grund af deres erfaring. Hvis du er i tvivl, eller for yderligere oplysninger, kan du med fordel læse Amways forretningspolitikker, som findes på [www.amway.dk](http://www.amway.dk).

---

### At blive Amway-forretningsindehaver (ABO)

- Du kan starte en Amway-forretning, når du er myndig og i øvrigt kan indgå kontraktlige forpligtelser, ikke allerede ejer en Amway-forretning på det pågældende marked, og du overholder de lokale love.
- Hvis du allerede har været aktiv med en Amway-forretning, skal der være en inaktiv periode på minimum 6 måneder og op til 2 år, før du kan blive sponsoreret igen af en anden sponsor, og/ eller i en anden sponsorlinje. Hvis du ikke er sikker på, hvilken periode af inaktivitet, der gælder for dig, bedes du kontakte Amway Danmark
- Hvis dette er din første Amway-forretning i et hvilket som helst marked, skal du være bosiddende i det respektive marked, hvor du ønsker at starte din forretning.

### Opbygning af en Amway-forretning – generelle bemærkninger

- Følg de grundlæggende regler, der gælder for alle forretningsmuligheder, især
  - a. opbyg din Amway-forretning på en professionel, venlig og hensynsfuld måde
  - b. driv den på en etisk, økonomisk forsvarlig og forretningsmæssig måde
  - c. optræd altid med hæderlighed
  - d. tag ansvar for alt, du gør i din Amway-forretning
  - e. skab kontakter på en professionel måde, undervurder ikke eksisterende forhold, men drag nytte af dem på passende vis
- For at beskytte din Amway-forretning, og Amway-forretningsmuligheden generelt, skal du være ærlig og åben omkring Amway-forretningen og ikke inkludere dig på salg under pres, vildledende eller misvisende salg eller markedsføringspraksis.
- For at undgå potentielle konflikter, skal du være omhyggelig med at adskille din Amway-forretning fra alle andre forretningsaktiviteter, du måtte være involveret i.

- For at undgå konflikter med andre ABOer, skal du behandle dem med respekt og ikke blande dig i deres respektive Amway-forretninger.
- Amway udbetaler bonus til ABOer baseret på Amways salgs- og marketingplan. Bemærk, at der ikke gives kompensation blot for at sponsorere andre – en succesfuld Amway-forretning bygger på en balance mellem at sælge produkter til slutbrugere på dit Amway-marked og at sponsorere andre til at gøre det samme.
- Det er vigtigt at forstå, at du selv beslutter om, hvornår og hvor meget, du køber. Det er også vigtigt ikke at have for mange Amway-produkter på lager, men at bestille Amway-produkter, når det er nødvendigt, i rimelige mængder.
- Hvis du beslutter, at du ikke længere er interesseret i at drive din Amway-forretning, kan du når som helst afbryde din kontrakt, blot ved at informere Amway skriftligt.

### At præsentere Amway-produkterne,

#### Amway og Amway-forretningsmuligheden

- Når du taler om Amway-produkter, skal du gøre det sandfærdigt, nøjagtigt og på en måde, der ikke er vildledende. Vi anbefaler i høj grad, at du viderebringer korrekte produktoplysninger og altid bruger erklæringerne, som de udsendes af Amway i den officielle, lokale Amway litteratur eller på officielle, lokale Amway websider.
- Amway tilfredshedsgarantien er et værdifuldt aktiv, når der sælges Amway-produkter; glem ikke at informere dine kunder om den.
- For at sikre, at Amway-produkter præsenteres korrekt, er kun ABOer autoriseret til at sælge dem person-til-person. Som en generel regel, må Amway-produkter ikke sælges i traditionelle kommercielle (offentlige) rum. Som en undtagelse og kun efter Amways godkendelse, kan udstilling og salg af Amway-produkter tillades i udvalgte (forretnings)steder. Bemærk venligst, at denne regel kan variere i forskellige lande afhængig af lokale love og bestemmelser.

- Når du præsenterer Amways forretningsmulighed og Amway salgs- og marketingplan skal du være ærlig, præcis og åben – dette begynder med en invitation til en præsentation: forklar tydeligt, at du vil præsentere Amway-forretningsmuligheden og/eller Amway-produkter. Giv dig til kende som Amway-forretningsindehaver. Undgå at oversælge Amway salgs- og marketingplan – folk kan blive urolige for planens dynamik og troværdighed.
- At opbygge en forretningsgruppe er en del af en balanceret Amway-forretning. Det er vigtigt at træne og motivere de ABOer, du sponsorerer personligt.
- Husk på, at alle i din downline selv er Amway-forretningsindehavere. Brugen af FSM (Forretningsstøtte-materialer), samt deltagelse i møder/begivenheder og deltagelse i et støttesystem er helt frivilligt.
- Et vigtigt aspekt er beskyttelsen af Line of Sponsorship (LoS). For flere oplysninger, se Amways forretningspolitikker.
- Alle ABOer er ansvarlige for at behandle og beskytte kunde- og ABO-information til fordel for alle, der er en del af Amway-forretningen.
- Alle andre websider, der skal promovere din Amway-forretning, Amway-produkterne eller Amway-forretningsmuligheden, skal godkendes af Amway, før de lægges ud på internettet. For at læse mere, se Amway websidepolitikken.
- Hvis du er interesseret i sociale medier, skal du bemærke, at disse platforme skal bruges til at forstærke Amways og alle ABOers omdømme. Husk, at det du siger, påvirker dit omdømme og Amways omdømme. Den generelle offentlighed skal få et positivt indblik i Amways verden. Brug ikke sociale medier til sponsoring. For mere information, se Amways retningslinjer for sociale medier. I alle tilfælde – de regler, der gælder i verden uden for internettet med hensyn til, hvordan Amway-produkter promoveres, og hvordan Amways forretningsmulighed præsenteres, gælder også online.

### Reklamer i Amway-forretningen

- Den bedste reklame er personlig anbefaling af Amway og Amway-produkterne. Folk stoler normalt på en anbefaling fra en, de kender.
- Hvis du er interesseret i at reklamere mere for din Amway-forretning, Amway-produkterne eller Amway-forretningsmuligheden, kan du læse mere på [www.amway.dk](http://www.amway.dk) eller kontakte din sponsor/Platinum eller Amway Danmark for mere information, for at sikre, at du gør det korrekt og i overensstemmelse med retningslinjerne samt gældende love og regler.
- Det er vigtigt at vide, at Amway ejer alle varemærker, mærkenavne og logoer; derfor skal al brug af sådant materiale på forhånd godkendes af Amway.

### Aktiviteter på internettet

Hvis du beslutter at bruge internettet til at understøtte din Amway-forretning, er der nogle grundlæggende ting, du skal sørge for, afhængig af aktiviteten.

- Amway anbefaler, at du bruger [www.amway.dk](http://www.amway.dk) til at promovere din Amway-forretning. Du har endda mulighed for at oprette en personlig side for din Amway-forretning på ovenstående side for at reklamere for din Amway-forretning og for at betjene dine egne kunder. For flere oplysninger, besøg [www.amway.dk](http://www.amway.dk) eller kontakt Amway Danmark.

### Du kan opbygge en international Amway-forretning

- Som Amway-forretningsejer har du mulighed for, at opbygge din Amway-forretning internationalt, ved at sponsorere andre, eller ved at bygge din multimarkedsforretning i andre markeder. Særlige regler gælder, når du bygger en multimarkedsforretning uden for Europa, der henvises til Internationale sponseringspolitikker for yderligere oplysninger. Kontakt venligst din sponsor/ Platinum, Amway og/ eller [www.amway.dk](http://www.amway.dk).

### Overensstemmelse og proces

Vi forudsætter, at alle Amway-forretningsejere har til hensigt at opbygge deres Amway-forretning korrekt.

Hvis der skulle opstå stridspunkter med hensyn til overholdelse af regler og politikker, har Amway en proces for anmeldelse og håndhævelse, der er konsekvent, retfærdig og gennemskuelig.