



NIEDOZWOLONE FORMY BUDOWANIA BIZNESU AMWAY

NIEDOZWOLONE FORMY BUDOWANIA BIZNESU AMWAY (tzw. ustawianie, powszechnie znane jako „rurociąg”)

Amway jest przekonany, że równoważne budowanie biznesu zarówno w poziomie jak i w pionie (tzn. rozmiary sprzedaży oraz rozwój struktury organizacji) jest w dłuższej perspektywie najskuteczniejszą drogą do osiągnięcia sukcesu i opłacalności biznesu Amway.

Poniższe zasady zostały opracowane w celu przybliżenia Przedsiębiorcom Amway metod jakimi można osiągnąć ten cel w sposób prawidłowy.

WSTĘP

Poczynając od września 2007 r., wszystkie filie europejskie używają wymienionych poniżej wskaźników w celu ustalenia, czy dana organizacja praktykuje lub szkoli PA i Stałych Klientów Plus w wykorzystywaniu nieakceptowanych przez Amway form budowania organizacji (czy też „ustawiania”). Jeśli dojdzie do ustalenia, że Przedsiębiorca Amway lub grupa Przedsiębiorców Amway zaangażowani są w niedozwolone formy budowania organizacji, wówczas podjęte zostaną kroki dyscyplinujące. W każdym miesiącu Amway dokonywać będzie przeglądu pod względem struktury oraz dochodowości biznesy ubiegające się o kwalifikację w ramach uzyskiwania wyższych wyróżnień.

OGÓLNY PRZEGLĄD ROZPATRYWANYCH ZAGADNIENÍ

„Ustawianie” jest działaniem niedozwolonym w ramach budowania biznesu. Tego rodzaju działania określić można jako skalkulowane z premedytacją oraz sztuczne formowanie struktury organizacji przez Przedsiębiorcę Amway (PA) z pozycją w „górze” grupy PA/SKP (upline), który przystępującego do biznesu Przedsiębiorcę Amway umieszcza w dole swojej linii rekomendacji, bez względu na to czy relacja między nim oraz tym nowym PA jest faktycznie relacją typu rekomendujący/rekomendowany. Jest to metoda realizacji biznesu, która przyczynia się do rozchwiania struktury organizacji w dół linii rekomendacji oraz utrudnia prawidłowe osiągnięcie dochodów.

ZASADY CHARAKTERYZUJĄCE DOZWOLONE METODY BUDOWY STRUKTUR W DÓŁ LINII REKOMENDACJI

Amway jest zdania, że zaakceptowane przez firmę metody budowania struktur w dół linii rekomendacji stanowią wraz z rozwijaniem bazy klientów oraz wielkości sprzedaży kluczowe elementy tworzenia zrównoważonego oraz odnoszącego sukcesy biznesu. Poniższe zasady określają dozwolone metody budowania biznesu w dół linii rekomendacji:

1. Każda strategia budowy biznesu, jak np. podejście zespołowe, stanowi rozwiązanie opcjonalne i jako takie należy je przedstawiać.

2. Budowanie równowagi biznesu zarówno w poziomie, jak i w pionie (tzn. rozmiary sprzedaży oraz rozwój struktury organizacji) ma podstawowe znaczenie dla dochodowości i powinno stanowić przedmiot szkolenia grupy.
3. Zasady dotyczące zmiany linii rekomendacji nie mogą być wykorzystywane do przebudowywania linii rekomendacji „w dół” dla uzyskania takiego jej kształtu, który ma służyć z góry zamierzonemu efektowi kalkulacyjnemu.
4. Szkolenia dotyczące oferty produktowej mają zasadnicze znaczenie oraz są niezbędne dla dochodowego przedsiębiorstwa, którego podstawą jest równowaga między sprzedażą produktów oraz rekomendowaniem nowych osób do biznesu.
5. Ważne jest, aby każdy kandydat na Przedsiębiorcę Amway / Stałego Klienta Plus miał już ustaloną uprzednio relację z osobą, która będzie go rekomendowała, jeszcze zanim osoba rekomendująca przystąpi do aktywnej realizacji obowiązków, do jakich wypełnienia zobowiązana jest wobec rekomendowanego.
6. Do obowiązków każdego Przedsiębiorcy Amway należy wyrażne informowanie oraz edukowanie wszystkich osób przystępujących do biznesu, że jego dochodowość determinowana jest przez sprzedaż produktów oraz rozwój obrotów ze sprzedaży w skali długoterminowej.
7. Należy informować, że budowanie pojedynczej grupy w dół linii rekomendacji nie ma wpływu na poprawę dochodowości.
8. Zastosowanie podejścia zespołowego nie zmienia faktu, że budowanie własnego biznesu wymaga indywidualnej odpowiedzialności oraz wytrwałej pracy od każdego Przedsiębiorcy Amway.
9. Należy uświadamiać Przedsiębiorcom Amway, że sytuacja, w której potencjalni Przedsiębiorcy Amway są „przypisywani/podsuwani” innym Przedsiębiorcom Amway może mieć istotny wpływ na możliwości, jakie te nowe osoby mają w systemie kwalifikacji, jak i na potencjalne trudności, jakie ich biznes może napotkać w osiągnięciu dochodowości.

DZIAŁANIA NIEDOZWOLONE ZWIĄZANE Z „USTAWIANIEM”

1. Osoba przystępująca do biznesu pozostawia niewypełnione rubryki na formularzu umowy tak, aby mogły być one następnie uzupełnione przez lidera organizacji (upline).
2. Kandydat na Przedsiębiorcę Amway / Stałego Klienta Plus nie zna osoby, która go rekomenduje.

3. Kandydat na Przedsiębiorcę Amway / Stałego Klienta Plus umieszczany jest w linii rekomendacji bez uwzględnienia osoby, która faktycznie zaangażowana była w działania rekomendujące oraz świadomej obowiązków rekomendującego i wypełniającej je.
 4. Udzielanie osobom umieszczanym w linii rekomendacji gwarancji lub sugerowanie im gwarancji szybkich rezultatów.
 5. Brak jasnej informacji, co do roli pełnionej przez korporację oraz roli pełnionej przez organizacje wspierające.
 6. Wymaganie od osób dokonania zmiany linii rekomendacji lub wykorzystywanie zasad 6-miesięcznej nieaktywności dla modyfikowania pozycji w linii rekomendacji istniejących już biznesów w taki sposób, aby generowały większy obrót.
 7. Przedsiębiorcy Amway wykorzystujący metody „ustawiania” twierdzą, że łączy ich specjalny układ lub uzyskali specjalne zasady współpracy z korporacją.
 8. Pomijanie lub negacja faktu, że sprzedaż produktów jest częścią Planu Sprzedaży i Marketingu oraz, że dochodowość jest rezultatem wypracowania równowagi między sprzedażą oraz rekomendowaniem nowych przedsiębiorców.
 9. Lider organizacji/osoba o pozycji w górze linii rekomendacji (upline) zatrzymuje umowy kandydatów na Przedsiębiorcę Amway do końca miesiąca, aby za pomocą sztucznych zabiegów kontrolować obrót liczony do kwalifikacji lub wypłat premii.
 10. Głębokość grup w dół linii rekomendacji może wynosić 25, 50 lub nawet 100 lecz nie ma to żadnego wpływu (lub ma jedynie minimalny efekt) na obroty lub bazę klientów.
6. Amway nie będzie przyjmować umów kandydatów na Przedsiębiorcę Amway, które w wyraźny sposób wypełnione zostały przez więcej niż jedną osobę.
 7. Jeśli ktokolwiek dostarczać będzie pod koniec miesiąca umowy kandydatów w znacznej ilości, wówczas umowy te zostaną wprowadzone dopiero w miesiącu następnym, ponieważ Amway dokona przeglądu tych umów zgodnie z procedurami opisanymi powyżej.

W WYPADKU NIEZASTOSOWANIA SIĘ

TOK POSTĘPOWANIA – Poczynając od 1 września 2007 roku, w każdym przypadku, gdy Amway dowie się o sytuacji, w której pojawia się jedna lub więcej oznak niewłaściwego budowania organizacji dystrybutorskich, firma natychmiast zajmie się ustaleną grupą Platynową. Amway dokona wewnętrznego przeglądu stanu faktycznego, który może składać się z (ale nie musi ograniczać się) działań wymienionych powyżej w celu zweryfikowania czy doszło w danym wypadku do „ustawiania”. Jeśli taki wewnętrzny przegląd ujawni przypadki „ustawiania”, wówczas Amway podejmie następujące działania:

Gdy zdarzenie miało miejsce po raz pierwszy: Amway zablokuje wszelkie działania rekrutacyjne w ramach danej grupy Platynowej, dopóki wszyscy Przedsiębiorcy Amway / Stali Klienci Plus wchodzący w jej skład nie zostaną przez Amway pouczeni w kwestiach dotyczących dozwolonych działań składających się na rekomendowanie do biznesu.

Gdy zdarzenie ma miejsce po raz drugi: Amway zawiesi biznes Platynowego Przedsiębiorcy Amway na minimum 30 dni, włączając w to utratę premii.

Gdy zdarzenie ma miejsce po raz trzeci: Dalsze zaostrzenie działań, aż po rozwiązanie umowy Platynowego Przedsiębiorcy Amway z Amway.

** Podobnie jak we wszystkich innych, stosowanych przez Amway krokach dyscyplinarnych, Przedsiębiorcy Amway w tym wypadku także przysługuje odwołanie się od decyzji powziętej przez firmę poprzez skorzystanie z procedury rozwiązywania sporów opisanej w Zasadach współpracy z Amway**

W ODPOWIEDZI NA NIEDOZWOLONE PRZEZ AMWAY METODY BUDOWANIA BIZNESU

1. Firma dokonywać będzie przeglądu Materiałów Edukacyjno-Szkoleniowych (MES), aby zapewnić, że ich treść stanowi odpowiednią oraz rzetelną prezentację biznesu.
2. Pracownicy Amway z uwagą odnosząc się do skarg osób, które informować będą o nieodpowiednich metodach budowania biznesu.
3. Jeśli ktokolwiek dostarczać będzie pod koniec miesiąca umowy kandydatów w znacznej ilości wraz z zakupem (lub bez zakupu) zastawu handlowego, wówczas Amway skontaktuje się z rekomendowanymi osobami, aby upewnić się, że łączy je faktyczna relacja „rekomendujący/rekomendowany” z osobami umieszczonymi w dokumentach oraz, że osoby rekomendujące są świadome swoich obowiązków wynikających z Zasad współpracy.
4. Jeśli głębokość rekomendowanej grupy przekracza 10, wówczas pracownicy Amway skontaktują się z rekomendowanymi osobami, aby upewnić się, że łączy je faktyczna relacja „rekomendujący / rekomendowany” z osobami zadeklarowanymi jako rekomendujące.
5. Osoba kwalifikująca się na jakikolwiek poziom premii za osiągnięcia (również poniżej poziomu 21%) nie zostanie uznana, jeśli nie może wykazać, w jaki sposób wypracowała tę premię za osiągnięcia od Amway.