



Amway



**DOBRE PRAKTYKI
PRZEDSIĘBIORCY AMWAY**
Ważne informacje przy
rozpoczynaniu współpracy
z Amway

DOBRE PRAKTYKI PRZEDSIĘBIORCY AMWAY

Ważne informacje przy rozpoczynaniu współpracy z Amway

Amway oferuje możliwości biznesowe, które są dostępne dla wszystkich, bez względu na płeć, narodowość, religię i poglądy polityczne. Budowanie własnego biznesu Amway musi odbywać się w zgodzie z Zasadami współpracy z Amway i z Dokumentami Szczegółowymi Amway, jak również w zgodzie z lokalnymi przepisami i regulacjami prawnymi. Niniejszy dokument zawiera objaśnienie najważniejszych zasad dotyczących biznesu Amway.

Dokumenty zawierające Zasady współpracy z Amway, Kodeks etyczny oraz Dokumenty Szczegółowe, dostępne są na stronie internetowej www.amway.pl.

Osoba, która Cię rekomenduje oraz Twój Platynowy PA są rzetelnym źródłem informacji. Polecamy zapoznać się z Zasadami współpracy z Amway. Możesz również odwiedzić stronę internetową www.amway.pl lub skontaktować się z biurem Amway.

Uzyskiwanie statusu Przedsiębiorcy Amway (PA)

- Biznes Amway otworzyć może każda pełnoletnia osoba, która posiada zdolność do czynności prawnych w zakresie zawierania umów, nie posiada jeszcze biznesu Amway na danym rynku i działa w zgodzie z lokalnymi przepisami prawa.
- Osoby pozostające w związku małżeńskim mogą zarejestrować tylko jeden biznes Amway.
- Jeżeli już wcześniej prowadziłeś biznes Amway, to należy odczekać od 6 miesięcy do 2 lat, żeby móc być ponownie rekomendowanym przez innego PA z tej samej lub innej linii rekomendacji. Jeżeli nie jesteś pewien, jaki okres nieaktywności dotyczy Twojego biznesu, skontaktuj się z biurem Amway. Jeżeli jest to Twój pierwszy biznes w Amway, musisz być rezydentem na tym rynku, na którym chcesz rozpocząć działalność.

Budowanie biznesu Amway – uwagi ogólne

- Przestrzegaj podstawowych zasad odnoszących się do wszystkich możliwości biznesowych, w szczególności:
 - a. buduj swój biznes w sposób profesjonalny i rozsądny; bądź uprzejmy dla partnerów biznesowych;
 - b. kierując biznesem przestrzegaj zasad etycznych, zwracając uwagę na bezpieczeństwo finansowe;
 - c. zawsze bądź rzetelny i uczciwy;
 - d. bądź odpowiedzialny za wszystkie działania związane z Twoim biznesem;
 - e. kontakty nawiązuj w sposób profesjonalny, nie zaniedbuj dotychczasowych relacji, lecz staraj się wykorzystać je we właściwy sposób;
- Aby chronić swój biznes Amway, jak również możliwości biznesowe Amway, bądź uczciwy i otwarty, nie angażuj się w żadne praktyki związane ze sprzedażą pod presją oraz w żadne działania powiązane z wprowadzającymi w błąd praktykami sprzedażowymi i marketingowymi;

- Aby uniknąć potencjalnych konfliktów, należy oddzielić biznes Amway od wszelkich innych, prowadzonych przez siebie działalności biznesowych;
- Aby uniknąć konfliktów z innymi PA, należy odnosić się do nich z szacunkiem i nie ingerować w ich biznes Amway.
- Przedsiębiorcom Amway wypłacane są premie wyliczane na podstawie Planu Sprzedaży i Marketingu Amway. Należy pamiętać, że rekomendowanie innych osób nie jest wynagradzane. Dobrze prosperujący biznes Amway to równowaga pomiędzy sprzedażą produktów klientom finalnym a wspieraniem innych osób w takich samych działaniach.
- Ty decydujesz, czy, kiedy i jak wiele produktów chcesz zakupić. Nie należy gromadzić produktów Amway, lecz zamawiać je w rozsądnych ilościach – wtedy, gdy produkty są rzeczywiście potrzebne.
- Jeżeli zdecydujesz, że nie jesteś już zainteresowany budowaniem swojego biznesu Amway, w dowolnym momencie możesz zakończyć umowę wiążącą Cię z Amway, przekazując Amway informację w formie pisemnej.

Prezentowanie produktów Amway, firmy Amway i możliwości biznesowych Amway

- Kiedy mówisz o produktach Amway, rób to w sposób szczerzy i dokładny. Nie wprowadzaj swoich słuchaczy w błąd. Zaleca się promowanie właściwych informacji dotyczących produktów i stosowanie opisów produktów publikowanych w literaturze Amway, która obowiązuje na lokalnym rynku lub na oficjalnej stronie internetowej Amway.
- Gwarancja satysfakcji Amway to zaleta, o której zawsze warto informować swoich klientów sprzedając im produkty Amway.
- Aby zagwarantować, że produkty Amway przedstawiane są we właściwy sposób, do ich sprzedaży upoważnieni są jedynie PA, którzy nawiązują bezpośrednie relacje z klientami finalnymi. Generalnie, produktów Amway nie można sprzedawać

w tradycyjnych punktach sprzedaży. Jako wyjątek i tylko w przypadku zatwierdzenia przez firmę Amway, sprzedaż produktów może odbywać się w wybranych lokalizacjach. Pamiętaj, że ta zasada może się różnić w różnych krajach na podstawie lokalnych przepisów prawnych i potrzeb biznesowych.

- Podczas prezentowania możliwości biznesowych Amway oraz Planu Sprzedaży i Marketingu Amway, bądź szczerzy, dokładny i otwarty. Poczynając od momentu zaproszenia na prezentację: zawsze mów, że chcesz przedstawić możliwości biznesowe Amway i/lub produkty Amway. Zawsze przedstawiaj się jako Przedsiębiorca Amway. Podczas prezentacji Planu Sprzedaży i Marketingu Amway nie przedstawiaj nierealnych faktów, ponieważ Twoi słuchacze mogą wyciągnąć zbyt optymistyczne wnioski na temat dynamiki i wiarygodności Planu.
- Budowanie grup biznesowych stanowi część zrównoważonego biznesu. Szkolenie i motywowanie PA, których rekomendujesz osobiście, jest bardzo ważne.
- Pamiętaj, że PA z dolnej linii rekomendacji są również Przedsiębiorcami Amway. Wykorzystanie BMS (Biznesowych Materiałów Szkoleniowych, które nie są publikowane przez Amway) oraz uczestnictwo w spotkaniach/wydarzeniach i systemie wsparcia jest całkowicie opcjonalne.
- Ważnym aspektem prowadzenia biznesu Amway jest ochrona Linii Rekomendacji. Więcej szczegółowych informacji na ten temat znajdziesz w sekcji 6. Zasad współpracy z Amway.
- Wszyscy PA ponoszą odpowiedzialność za ochronę informacji odnoszących się do klientów i PA dla dobra wszystkich, którzy prowadzą biznes Amway.

Reklama w biznesie Amway

- Najlepszym sposobem reklamy jest osobiste rekomendowanie Amway i produktów Amway. Ludzie zazwyczaj polegają na rekomendacjach, które otrzymują od kogoś, kogo znają.
- Jeżeli jesteś zainteresowany dodatkową reklamą biznesu Amway, produktów Amway lub możliwości biznesowych Amway, więcej informacji uzyskasz na stronie www.amway.pl, u osoby rekomendującej Cię/Platynowego PA lub w biurze Amway. Informacje uzyskane z tych źródeł dadzą Ci gwarancję, że działania związane z reklamą prowadzisz we właściwy sposób, w zgodzie z Zasadami współpracy z Amway oraz obowiązującymi przepisami i regulacjami prawnymi.
- Należy pamiętać, że Amway jest właścicielem wszystkich znaków handlowych, nazw marek i logotypów; z tego też względu, wykorzystanie takich materiałów może mieć miejsce tylko za wcześniejszą zgodą Amway.

Działalność w Internecie

Jeżeli zdecydujesz się wykorzystać Internet w celu promowania biznesu Amway, pamiętaj, że istnieją podstawowe reguły, których musisz przestrzegać w zależności od działalności.

- W celu promowania biznesu Amway, Amway zaleca korzystanie ze strony www.amway.pl. Do dyspozycji masz opcję stworzenia osobistej strony internetowej tylko dla swojego biznesu Amway, która pomoże Ci w jego promowaniu i obsłudze klientów. Więcej szczegółowych informacji uzyskasz na stronie internetowej www.amway.pl lub w lokalnym biurze Amway.
- Inne strony internetowe, których celem jest promowanie Twojego biznesu Amway, produktów Amway lub możliwości biznesowych Amway, podlegają autoryzacji Amway przed publikacją w Internecie. Więcej informacji na ten temat znajdziesz w Zasadach tworzenia witryn internetowych dla PA obowiązujących w Europie.
- Jeżeli jesteś zainteresowany portalami społecznościowymi, pamiętaj, że powinny one być używane, w celu wzmocnienia reputacji Amway i wszystkich PA. Pamiętaj, że to, co mówisz, ma wpływ na reputację zarówno Twoją, jak i firmy Amway. Opinii publicznej należy prezentować pozytywny wizerunek Amway. Nie wykorzystuj portali społecznościowych dla celów rekrutacji. Więcej informacji znajdziesz w dokumencie Zasady używania portali społecznościowych wskazówki dla współpracujących z Amway w Europie. Wszystkie zasady, które dotyczą promocji produktów Amway i prezentacji możliwości biznesowych, obowiązują również w Internecie.

Możesz budować międzynarodowy biznes Amway

Jako Przedsiębiorca Amway masz możliwość budowania biznesu o zasięgu międzynarodowym, poprzez rekomendacje międzynarodową na całym świecie innych osób lub budowanie kolejnego biznesu na innych rynkach Amway. Skontaktuj się z osobą, która Cię rekomenduje/Platynowym PA, biurem Amway i/lub odwiedź stronę www.amway.pl.

Przestrzeganie procedur

Wszyscy Przedsiębiorcy Amway powinni budować biznes Amway w prawidłowy sposób.

Jeżeli jednak zostaną stwierdzone niezgodności z Zasadami współpracy z Amway lub z Dokumentami Szczegółowymi Amway, firma Amway zastrzega sobie prawo do upomnienia PA i egzekwowania przestrzegania wyżej wymienionych zasad w sposób konsekwentny, sprawiedliwy i przejrzysty.