

Amway

**Europejskie Zasady, Standardy
I Polityka Zapewniania Jakości
Biznesowych Materiałów
Szkoleniowych**



Założenia niniejszych Zasad mają zastosowanie i są interpretowane w zgodzie z zobowiązaniami wynikającymi z umowy pomiędzy Przedsiębiorcami Amway / Stałymi Przedsiębiorcami Plus a poszczególnymi oddziałami firmy Amway w Europie (zwanymi dalej „oddziałami Amway”).

Wszystkie wersje opublikowane na rynkach w Europie, na których prowadzą działalność filie Amway na podstawie Planu Sprzedaży i Marketingu Amway, zastąpione zostają przez założenia niniejszej wersji Zasad z dniem 01.12.18. Zmiany te nie obejmują rynków na Ukrainie, Wielkiej Brytanii ani Irlandii. Niniejsze Zasady zastępują wszelkie wcześniejsze dokumenty. Stanowią one załącznik do Zasad współpracy z Amway, oraz pozostałych Dokumentów Szczegółowych, Standardów i założeń związanych z tym tematem, wynikających z warunków umowy pomiędzy Przedsiębiorcami Amway a filiami Amway. Niniejszych Zasad nie należy rozumieć jako zasad zastępujących wyżej wymienione dokumenty.

Firma Amway zastrzega sobie prawo do modyfikowania, wnoszenia poprawek lub ponownego rozpatrywania warunków niniejszych Europejskich Zasad Tworzenia Biznesowych Materiałów Szkoleniowych w dowolnym czasie, zgodnie z zasadą 1.3 Zasad współpracy z Amway.

Definicja terminu Biznesowe Materiały Szkoleniowe (BMS), w rozumieniu niniejszych Zasad oznacza wszystkie produkty i usługi (w tym między innymi pomoce biznesowe, książki, czasopisma, tablice typu flipchart i inne materiały reklamowe drukowane, audio, wideo lub cyfrowe, takie jak strony internetowe, literatura online, aplikacje na urządzenia mobilne i inne urządzenia, rajdy, spotkania i wydarzenia oraz seminaria edukacyjne i inne rodzaje materiałów i usług), które są a) zaprojektowane w celu pozyskiwania i / lub edukowania osób potencjalnie zainteresowanych, klientów lub potencjalnych klientów produktów lub usług Amway, lub do wspierania, szkolenia, motywowania i / lub kształcenia PA / SKP, lub b) zawierają lub używają jednego lub więcej Znaków towarowych lub Dzieł Chronionych prawem autorskim Amway, lub c) są w inny sposób oferowane z wyraźnym lub domniemanym poczuciem przynależności, połączenia lub powiązania z Amway.

Amway uważa, że wykorzystanie BMS może być skutecznym narzędziem pomagającym w budowaniu biznesu Amway. Wykorzystanie narzędzi i nauk opracowanych i / lub udostępnionych przez odnoszących sukcesy Przedsiębiorców Amway / Wydawców BMS powinno mieć znaczący i pozytywny wpływ na działalność biznesu Amway. Aby osiągnąć ten cel, Amway opracował niniejsze Zasady BMS, które określają wymagania i standardy obowiązujące dla wszystkich BMS oraz wszystkich Przedsiębiorców Amway w prowadzeniu ich działalności Amway. Zasady zawierają następujące elementy:

- 1. Standardy programu**, które zawierają obowiązkowe procesy i wymagania związane z BMS, oraz
- 2. Standardy treści**, które szczegółowo opisują standardy i wymagania dotyczące tematyki, komunikaty, treści i materiałów w ramach BMS.

Przedsiębiorcy Amway, które są zaangażowane w jakąkolwiek działalność związaną z BMS (np. produkcja, promocja, sprzedaż i dystrybucja), muszą zapewnić, że te działania są zgodne z niniejszymi Zasadami (Standardami Programu i Standardami Treści), jak również obowiązującymi przepisami prawa i regulacjami

oraz że wszystkie wymagane zatwierdzenia i licencje zostały uzyskane przed przeprowadzeniem takich działań.

A. STANDARDY PROGRAMU

I. POSTANOWIENIA OGÓLNE ODNOŚNIE BIZNESOWYCH MATERIAŁÓW SZKOLENIOWYCH

- 1. Gwarancja sukcesu:** Przedsiębiorcy Amway, którzy czerpią korzyści materialne lub zajmują się wykorzystywaniem, promowaniem, sprzedażą i dystrybucją Biznesowych Materiałów Szkoleniowych pod żadnym pozorem nie mogą sugerować lub w żaden inny sposób dawać do zrozumienia, że w wyniku używania jakichkolwiek materiałów uzyskuje się gwarancję sukcesu.

Wymaga się, aby na wszystkich Biznesowych Materiałach Szkoleniowych znalazły się twierdzenia o następującej lub podobnej treści:

- a. zakup i wykorzystanie wszelkich BMS jest całkowicie dobrowolny,
- b. wykorzystanie takich materiałów w żadnym wypadku nie jest gwarancją sukcesu,
- c. materiały zostały opublikowane niezależnie od firmy Amway.

- 2. Zasada rozsądnych wydatków, wykorzystanie Biznesowych Materiałów Szkoleniowych i uczestnictwo w spotkaniach / wydarzeniach dowolnego typu.**

Każdy PA/ SKP musi podejmować decyzje o zakupie BMS w oparciu o to, co uważa za niezbędne do zbudowania swojego indywidualnego biznesu Amway. Niemniej jednak sprzedaż i promocja BMS dla innych Przedsiębiorców Amway / Stałych Klientów Plus musi zawsze być w granice zdrowego rozsądku. Firma Amway uważa, że promowanie wysokości cen BMS przekraczających granice zdrowego rozsądku, które nie są w żadnym stopniu proporcjonalne do celów zdefiniowanych przez danego Przedsiębiorcę Amway / SKP, przedstawianie nierealnego potencjału finansowego, jak również budzenie wygórowanych oczekiwań w stosunku do biznesu Amway jest sprzeczne z ich interesem i szkodliwe dla reputacji firmy Amway; działania te tworzą kłamliwy wizerunek Amway i mają długoterminowe skutki zagrażające pozycji rynkowej Amway.

2.1 Sprzedaż BMS dla osób potencjalnie zainteresowanych nie jest dozwolona.

2.2 Wymagania związane z promowaniem Biznesowych Materiałów Szkoleniowych nowym Przedsiębiorcom Amway / Stałym Klientom Plus: Poniższe wymagania dotyczą Biznesowych Materiałów Szkoleniowych z wyjątkiem Specjalnych Seminariów. Przedsiębiorcom Amway nie wolno sprzedawać ani promować zakupów Biznesowych Materiałów Szkoleniowych nowym Przedsiębiorcom Amway / Stałym Klientom Plus w ilościach przekraczających granice zdrowego rozsądku. Według firmy Amway ilości BMS przekraczające granice zdrowego rozsądku, przypadające na jeden biznes Amway, są następujące:

2.3 Maksymalne wydatki na BMS po rejestracji PA / SKP

Rynek	Pierwsze dwa tygodnie	Każdy z pierwszych trzech miesięcy	Przez pierwsze trzy miesiące; całkowity
Austria; Belgia; Dania; Finlandia; Francja; Niemcy; Włochy; Holandia; Norwegia; Szwecja; Szwajcaria	50 Euro	85 Euro	255 Euro
Republika Czeska; Estonia; Węgry; Łotwa; Litwa; Polska; Portugalia; Słowenia; Słowacja; Hiszpania	35 Euro	65 Euro	195 Euro
Bułgaria; Chorwacja; Grecja; Rumunia	25 Euro	50 Euro	150 Euro

W ciągu pierwszych trzech miesięcy współpracy z Amway uczestnictwo w programach subskrypcji Biznesowych Materiałów szkoleniowych jest niedozwolone. Uczestnictwo w programach opartych na ciągłych zasadach jest dopuszczalne pod warunkiem, że może zostać przerwane w dowolnym czasie, a wszystkie niewykorzystane materiały zostaną w pełni zwrócone.

Subskrypcja: jest to prawo do częstego i / lub okresowego zakupu BMS w zamian za opłatę. Programy oparte na ciągłych zasadach: Zamówienie zakupu obejmujące wielokrotne dostawy BMS w określonych ilościach, cenach i harmonogramie.

- 3. Potwierdzenie zakupu:** Wszyscy Przedsiębiorcy Amway / Stali Klienci Plus, którzy zajmują się sprzedażą Biznesowych Materiałów Szkoleniowych, każdemu innemu Przedsiębiorcy Amway kupującemu od nich te materiały muszą dać potwierdzenie zakupu, które zawiera
- nazwę sprzedawcy,
 - opis sprzedanego produktu,
 - liczbę zakupionych produktów
 - cenę produktu która została zapłacona (w tym podatek VAT) oraz
 - dotatkowe, prawnie wymagane informacje.

- 4. Refundacja /zwrot Biznesowych Materiałów Szkoleniowych dla konsumentów końcowych:** Przedsiębiorcy Amway, którzy sprzedają Biznesowe Materiały Szkoleniowe, są zobligowani do poinformowania

konsumentów końcowych o warunkach polityki refundacji przed dokonaniem sprzedaży. Te warunki muszą pozostawać w zgodzie ze wszystkimi obowiązującymi przepisami prawa i niniejszych zasad dotyczących Biznesowych Materiałów Szkoleniowych.

4.1 W przypadku BMS Gwarancja Satysfakcji oraz polityka zwrotów Amway NIE MAJĄ ZASTOSOWANIA.

4.2 Zasady polityki refundacji dla konsumentów w żadnym przypadku nie mogą być mniej korzystne niż następujące zasady:

- BMS, z wyjątkiem biletów, będą podlegać możliwości refundacji na ekonomicznie uzasadnionych warunkach do 30 dni po ich sprzedaży pod warunkiem, że poszczególne komponenty nie były używane i nie zostały otwarte. Bilety na seminaria i spotkania biznesowe będą podlegać zwrotowi do 4 tygodni przed seminarium lub spotkaniem biznesowym.
- Bilety na seminaria lub spotkania biznesowe będą podlegać zwrotowi, jeżeli seminarium lub spotkanie biznesowe się nie odbyło.
- Zwrot kosztów biletów powinien obejmować wszelkie koszty działań związanych ze wstępem na seminarium lub spotkanie, ale wykluczać koszty dodatkowe (przejazd, posiłki, zakwaterowanie w hotelu); koszty powinny być wyraźnie ustalone i podzielone w przypadku świadczonych usług zakwaterowania.
- Subskrypcje: Nabywcy subskrypcji mają pełne prawo do otrzymania zwrotów kosztów niewykorzystanych,

opłaconych z góry subskrypcji obejmujących cały miesiąc.

- e. Treści cyfrowe: Nabywcy są uprawnieni do otrzymania zwrotu lub wymiany nieużywanych produktów cyfrowych w oparciu o lokalne przepisy i regulacje. Należy określić zasady procedur rozwiązywania sporów, jak również wyznaczyć osobę odpowiedzialną za przyjmowanie zwrotów i refundacji. W przypadku refundacji nabywca może zostać poproszony o okazanie dowodu zakupu.

4.3 Opinia na temat warunków refundacji: Na żądanie firmy Amway wszelkie warunki refundacji powinni być przedstawione Amway dla rozpatrzenia wraz z dowodami, że zasady te były i są stosowane oraz że są one w sposób spójny i logiczny przekazywane nabywcom.

5. Promocja i kompensata za Biznesowe Materiały

Szkoleniowe: Przedsiębiorcy Amway zabrania się

- a. Promowania lub wypłaty wynagrodzenia innemu PA / SKP lub też otrzymywania wynagrodzenia lub czerpania innych korzyści finansowych w związku ze sprzedażą lub promowaniem Biznesowych Materiałów Szkoleniowych, które nie pozostają w zgodzie z Zasadami współpracy z Amway, Europejskimi Zasadami Tworzenia Biznesowych Materiałów Szkoleniowych, oraz z innymi Politykami ta Standardami
- b. Angażować się, bezpośrednio lub pośrednio, w jakiegokolwiek działania związane z promowaniem, rekompensatą czy wynagradzaniem za Biznesowych Materiałów Szkoleniowych które nie pozostają w zgodzie z obowiązującymi przepisami prawa lub które mogą przyczynić się do zniszczenia lub podważenia reputacji i własności intelektualnych związanych z Amway.
- c. Twierdzenia lub sugerowania, że działalność taka jest częścią Amway, że przychód lub inne korzyści materialne pochodzące z tego rodzaju działalności stanowią integralną część biznesu Amway lub Planu Sprzedaży i Marketingu Amway.

II. PROCES ZŁOŻENIA ORAZ WERYFIKACJI BMS

Należy pamiętać że dana sekcja nie dotyczy seminariów i spotkań dla spotkań i seminariów, patrz punkt III niniejszej polityki; Informacje na temat Mediów cyfrowych można również znaleźć w Standardach Komunikacji Cyfrowej (na stronie www.amway.pl)

- 1. **Proces złożenia.** Wszystkie BMS muszą zostać zarejestrowane, przysyłając je do Amway w postaci cyfrowej lub papierowej przed promocją, sprzedażą, dystrybucją lub jakimkolwiek innym wykorzystaniem w biznesie Amway. Zwyczajowo, do złożenia Biznesowych Materiałów Szkoleniowych w celu poddania ich procesowi recenzowania i autoryzacji uprawnieni są jedynie Przedsiębiorcy Amway,

którzy osiągnęli poziom Diamentu Dyrektorskiego lub wyższy. Jednak firma Amway w szczególnych przypadkach może określić, kto ma prawo do składania BMS. Na żądanie, Wydawcy BMS / Przedsiębiorcy Amway muszą przedstawić firmie Amway przegląd całego BMS, z którego zamierzają czerpać korzyści materialne lub którego promowaniem, wykorzystaniem, sprzedażą lub dystrybucją zamierza się zająć. Amway określi, jakie informacje na temat BMS powinny zostać przedstawione przez Przedsiębiorcę. Firma Amway może według własnego uznania zdecydować o ograniczeniu liczby ofert BSM oferowanych na którymkolwiek z jej rynków.

- 2 **Proces weryfikacji.** BMS są weryfikowane i autoryzowane przez Amway w następujący sposób:

- a. Wszystkie BMS przeznaczone do użytku osób potencjalnie zainteresowanych.
- b. Wszystkie BMS przeznaczone do promowania produktów Amway, w tym demonstracje produktów i oświadczenia dotyczące produktów.
- c. Wszystkie BMS przeznaczone dla przedstawienia możliwości biznesowych Amway i / lub planu sprzedaży i marketingu Amway. Amway zastrzega sobie prawo do weryfikacji wszystkich innych materiałów określonych jako BMS w niniejszej polityce na podstawie indywidualnej oceny.

- 3. **Autoryzacja.** Po złożeniu BMS, Amway poinformuje Organizację Przedsiębiorcy Amway / Przedsiębiorcę Amway w odpowiednim czasie o materiale, który zostanie sprawdzony i autoryzowany oraz który materiał może być wykorzystany bez przeglądu i autoryzacji.

3.1 Wszelkie autoryzacje udzielane przez firmę Amway muszą mieć formę pisemną. Autoryzacja będzie ustanawiać ograniczoną, niewyłączną i niezwykłą licencję dającą prawo do wykorzystania jakiejkolwiek zarejestrowanej własności intelektualnej Amway i / lub do promowania Biznesowych Materiałów Szkoleniowych w połączeniu z nazwą lub znakiem Amway. O ile nie określono inaczej na piśmie, każde takie upoważnienie i licencja mają zastosowanie tylko do rynku (ów) i czasu trwania wskazanego w liście upoważniającym.

3.2 Po autoryzacji przez Amway, na odpowiednim materiale BMS, w widocznym miejscu umieszczone zostanie oświadczenie, że treść jest sprawdzana i autoryzowana, a następnie unikalny numer autoryzacyjny dostarczony przez Amway (w miejscu lub formie określonym przez firmę Amway w potwierdzeniu autoryzacji).

Autoryzacja może zostać unieważniona przez Amway tylko z ważnych powodów, na przykład w przypadku, kiedy oświadczenia dotyczące produktów produktu ulegają zmianie. Amway poinformuje Wydawcę BMS / Przedsiębiorcę Amway i wyjaśni tę decyzję.

3.3 Przegląd i autoryzacja BMS przez Amway będą uwarunkowane przestrzeganiem Zasad współpracy z Amway,

Europejskich Zasad Tworzenia Biznesowych Materiałów Szkoleniowych, oraz Polityk ta Standardów Amway.

BMS uznany za taki, który nie będzie podlegał przeglądowi i autoryzacji, może być używany bez numeru autoryzacji Amway.

Amway zastrzega sobie prawo do przeglądania tych elementów i prośby o ich zmianę i / lub wycofanie z ważnych powodów, na przykład, w przypadku, kiedy oświadczenia dotyczące produktów nie mogą być już używane. Amway poinformuje Wydawcę BMS / Przedsiębiorcę Amway i wyjaśni tę decyzję.

Przedsiębiorcy Amway są odpowiedzialne za zapewnienie, że treści BMS, które promują lub sprzedają, są zgodne z niniejszymi zasadami oraz obowiązującymi przepisami i regulacjami.

III. SEMINARIA ORAZ SPOTKANIA BIZNESOWE

1. Harmonogramy spotkań i uczestnictwo Przedstawicieli firmy. Amway przysługuje prawo żądania w dowolnym czasie okazania przez Przedsiębiorcę Amway kopii harmonogramu jego spotkań biznesowych; w każdym z takich spotkań może wziąć udział Przedstawiciel Amway.

2. Przedsiębiorcy Amway tak jak i inni mówcy uczestniczący w spotkaniach, imprezach na rynkach europejskich, muszą stosować się do litery i ducha obowiązujących przepisów prawnych, regulacji, zasad oraz procedur odpowiednich dla danego oddziału Amway w Europie, w szczególności do Standardów Treści które zawarte w tej polityce, niezależnie od tego, czy są lub nie są zarejestrowani jako PA na danym rynku. Przedsiębiorcy Amway prowadzące seminaria / spotkania biznesowe muszą zadbać o to, aby każdy PA oraz wszystkie inne osoby mówiące podczas takich seminariów / spotkań biznesowych otrzymywały kopię Standardów Treści które zawarte w tej polityce.

Dotyczy to wszystkich rodzajów seminariów / spotkań biznesowych, niezależnie od tego, czy są one prowadzone fizycznie czy cyfrowo.

3. Nagrywanie mówców na seminariach i spotkaniach biznesowych Przedsiębiorców Amway. Dystrybuowanie nagrań zawierających treść prezentacji poszczególnych osób, dokonanych podczas seminariów i spotkań biznesowych Przedsiębiorców Amway, wymaga recenzowania, zatwierdzenia i zgody osób występujących w nagraniach.

4. Uroczystości Oficjalne. definiuje się jako dowolną funkcję dla Przedsiębiorców Amway, która ma wspierać działalność Amway oraz która jest regularnie planowana i przeprowadzana kwartalnie lub rzadziej, z minimalną długością 2 dni.

Każde wydarzenie uznawane jest za Uroczystość Oficjalną, jeśli cena biletu jest wyższa niż 100 euro nie licząc VAT.

a. Wszystkie Oficjalne Uroczystości mogą podlegać wcześniejszej autoryzacji Amway.

b. Wszystkie spotkania muszą odzwierciedlać zasadę co-brandingu firmy Amway i grupy organizującej. Co-branding musi być w pełni jawny w odniesieniu do treści przemów, prezentacji produktów, materiałów reklamowych i innych mediów.

5. Szczegółowe wymagania dotyczące Cyfrowych Spotkań i Wydarzeń.

W przypadku spotkań i / lub prezentacji odbywających się za pomocą technologii cyfrowych należy wziąć pod uwagę poniżej określone wymagania:

- Wszystkie wykorzystywane treści muszą być zgodne z Zasadami Współpracy z Amway oraz z Politykami Amway, w szczególności ze Standardami Treści niniejszej polityki.
- Wszystkie przedstawiane materiały i treści muszą mieć zastosowanie do rynku z jakiego pochodzą uczestnicy takich szkoleń, spotkań czy prezentacji.
- Uczestnicy mogą być obciążeni tylko rozsądną opłatą za uczestnictwo w tego rodzaju szkoleniach, spotkaniach czy prezentacjach.

B. STANDARDY TREŚCI

Standardy te są przeznaczone dla PA i mówców reprezentujących biznes Amway. Ponadto ma on na celu wsparcie Wydawcy BMS / Przedsiębiorcy Amway w przygotowaniu i tworzeniu BMS. Chociaż standardy te obejmują szeroki zakres tematów, nie jest możliwe zilustrowanie i doradztwo w każdym możliwym scenariuszu. Wiele czynników określa zgodność, w tym wygląd, kontekst, grupę docelową, ograniczenia regulacyjne i ogólne pozostawione wrażenie dla osoby potencjalnie zainteresowanej, Przedsiębiorcy Amway czy Stałego Klienta Plus.

Ogólnie rzecz biorąc, BMS w każdej formie nie może zawierać fałszywych, wprowadzających w błąd, niedokładnych lub oszukańczych stwierdzeń.

I. ROLA MOŻLIWOŚCI BIZNESOWYCH AMWAY

Sposób prezentacji Możliwości Biznesowych Amway dla osób potencjalnie zainteresowanych ma bardzo duży wpływ na reputację i wiarygodność Przedsiębiorców Amway oraz całego biznesu Amway.

Należy pamiętać, że osoby potencjalnie zainteresowane oraz Przedsiębiorcy Amway/ Stali Klienci Plus powinny mieć jasne i dokładne zrozumienie roli Amway, Wydawcy BMS / Przedsiębiorcy Amway. Oświadczenia dotyczące osób potencjalnie

zainteresowanych oraz innych Przedsiębiorców Amway/ Stałych Klientów Plus muszą być zgodne z prawdą, dokładne i nie mogą wprowadzać w błąd.

Osoby prezentujące od samego początku muszą przedstawiać się jako Przedsiębiorcy. Za każdym razem należy otwarcie określać cel spotkania / rozmowy, a mianowicie sprzedaż produktów Amway i / lub wprowadzenie osoby potencjalnie zainteresowanej do biznesu. Zaproszenie do wysłuchania zasad Planu Sprzedaży i Marketingu nie może być zamaskowane. (patrz także Zasady Współpracy z Amway, rozdział 8.)

1. Opis Możliwości Biznesowych Amway. Biznes Amway powinien być prezentowany jako możliwość uzyskiwania dochodu ze sprzedaży produktów i rekomendowania innym osobom, żeby działały w taki sam sposób.

- Biznes Amway nie może być przedstawiany inaczej jak Możliwości Biznesowe Amway.
- Używanie dezinformujących synonimów w stosunku do Amway jest niedozwolone. Na przykład: Unikanie podatków, Możliwość zatrudnienia, Badanie rynku, Seminarium finansowe lub inwestycyjne.
- Przedstawianie biznesu Amway jako programu samodoskonalenia, na przykład, jako sposobu na doskonalenie siebie, ocalenie własnego małżeństwa czy polepszenia relacji z rodziną lub z innymi nie może implikować, że główną działalnością związaną z tym biznesem jest coś innego niż generowanie zysków.
- Stwierdzenie lub sugestia, że Plan Sprzedaży i Marketingu Amway i / lub biznes może być metodą obniżenia podatku lub ulgi podatkowej jest niedozwolone.
- Musi być jasne, że Amway jest głównym podmiotem zamawiającym i że Wydawcy BMS nie oferują takiej możliwości, ale oferują opcjonalne materiały szkoleniowe i edukacyjne, a także wsparcie społeczności.

2. Prezentacja Planu/Budowanie biznesu. Plan Sprzedaży i Marketingu Amway obejmuje: Kompensację (i jej administrację); Nagrody (i zarządzanie nimi); uznanie (i jego administrację); Produkty Amway; edukacja produktu, wsparcie produktu; dystrybucja. Opisując Plan Sprzedaży i Marketingu Amway, role zrównoważonej działalności muszą być dokładnie wyjaśnione i zgodne ze wszystkimi wytycznymi, kierunkami, procedurami i politykami Amway. Zrównoważony biznes składa się z:

- a. Sprzedaż produktów przez PA. Sprzedaż klientom musi być określona jako sposób na zarobienie bezpośrednich dochodów dzięki marży detalicznej i warunkowi uzyskania dodatkowych premii.
- b. Własny użytek. Własny użytek musi być scharakteryzowany jako sposób poznawania produktów i uzyskania osobistych doświadczeń, co może być przydatne w marketingu produktów. Pieniądze zaoszczędzone dzięki własnemu użytkownikowi nie są dochodem i nie mogą być tak

przedstawiane. Sugestia, że Amway jest klubem klientów jest niedozwolona. Jakikolwiek sugestia dotyczące możliwości budowania biznesu wyłącznie poprzez kupowanie produktów na użytek własny jest sprzeczne z Zasadami współpracy z Amway. Sprzedaż produktów klientom jest istotnym elementem Planu Sprzedaży i Marketingu Amway.

c. Rekomendowanie. Należy podkreślić, że rekomendowanie pozwala maksymalnie wykorzystać możliwości Planu Sprzedaży i Marketingu Amway, ale dochód ten wynika z czynności rekomendowania. Twierdzenie lub sugestia, że PA może odnieść sukces lub otrzymywać premie wyłącznie z czynności rekomendowania innych jest niedozwolone. Opisując rekomendowanie, właściwy nacisk należy położyć na znaczenie wcześniejszego lub istniejącego kontaktu osobistego.

3. Niezbędny Czas i Wysiętek. Gwarantowanie sukcesu jest niedozwolone. Każdy PA ma pełną swobodę w określaniu liczby przepracowanych godzin i w zaplanowaniu tych godzin. Określanie ilości obowiązkowych spotkań, rozmów, itd. jest niedozwolone.

4. Fakty i Dane. Ogólnie rzecz biorąc, fakty muszą mieć zastosowanie do planowanego rynku i źródeł.

a. Informacje o firmie. Statystyki, rankingi, korporacyjne i historyczne informacje powinny być spójne i nie różnić się od tego, co jest obecnie prezentowane przez Amway. Korzystanie z zastrzeżonych i/lub informacji poufnych Amway lub Alticor w jakiegokolwiek formie jest niedozwolone. Jakikolwiek twierdzenia, statystyki, bezpośrednio cytaty i inne informacje wykorzystywane do promowania biznesu Amway lub produktów firmy muszą być prawdziwe, rzetelne i niewprowadzające w błąd. Ponadto, za wyjątkiem wystąpień/przemówień i audio nagrań, wszystkie BSM muszą mieć uzasadnione dane statystyczne i muszą być uwiarygodnione poprzez podanie źródła ich pochodzenia i daty publikacji.

b. Rodziny Założycieli. Odniesienia do rodzin DeVos i Van Andel powinny być używane tylko w kontekście własności korporacji Amway i firm należących do Alticor. Odniesienia do jakichkolwiek prywatnych projektów, firm i filantropii rodzin Van Andel i DeVos zawsze muszą być dokładne i wyraźnie rozróżnione od Amway i od firm należących do Alticor.

c. Dane statystyczne dotyczące produktów. Wykresy, wizualizacje, cytaty i odniesienia do danych statystycznych muszą być uwiarygodnione, pochodzić z rzetelnego źródła i muszą być aktualne (nie starsze niż trzy lata). Fakty muszą mieć zastosowanie do rynku lokalnego.

5. Jakość materiałów. Wszystkie materiały powinny być sporządzone w sposób profesjonalny, przyjemny wizualnie, słuchowo i dotykowo dla użytkownika.

6. Rola Przedsiębiorcy Amway. Materiały wytworzone przez Amway. Wszystkie materiały wytworzone przez Amway są chronione prawem autorskim i nie mogą być wykorzystywane lub reprodukowane w całości, lub w części bez wcześniejszej zgody Amway. Jeżeli materiały wyprodukowane przez Amway zostaną włączone do BMS, ta informacja musi być odnotowana w BMS po materiałach wyprodukowanych przez Amway, wskazując rok powstania i nazwę tworzącej filii / rynku.

7. Sklepy Partnerskie. W zależności od umowy Amway ze sklepem partnerskim, logo i zdjęcia produktów sklepu partnerskiego mogą lub nie mogą być wykorzystywane. Amway musi udzielić zgody w imieniu sklepu partnerskiego.

8. Opis Produktów. Oświadczenia dotyczące produktów Amway muszą być cytowane literalnie i tylko z oficjalnych europejskich źródeł Amway. Opisy produktów Amway mogą być wzięte literalnie tylko z oficjalnej literatury Amway i oficjalnych stron internetowych Amway przeznaczonych i zatwierdzonych do użytku na danym rynku.

9. Adnotacje i rekomendacje muszą odzwierciedlać szczerą opinię, przekonanie lub doświadczenie. Nie można ich wykorzystywać do wysuwania roszczeń, których Amway nie może dokonać zgodnie z prawem. Rekompensaty w jakiegokolwiek formie nie mogą być przekazywane w zamian za poparcie, referencje lub pozytywne recenzje, z wyjątkiem dostarczania próbek produktów. Jeśli istnieje materialne powiązanie między osobą, która przekazała rekomendację a Amway, a to materialne połączenie nie jest znane lub oczekiwane przez publiczność, połączenie musi zostać wyjaśnione. Istotne powiązanie może obejmować fakt, że dana osoba otrzymywała bezpłatne produkty w zamian za dostarczenie potwierdzenia lub referencje, lub osoba udzielająca potwierdzenia lub referencje jest Przedsiębiorcą Amway / Stałym Klientem Plus. Wyjaśnienia muszą być wyraźne, rzucające się w oczy, czytelne i bliskie oświadczeniom.

10. Wypowiedzi na temat dochodów.

a. Dochody. Dochody przedstawiane bezpośrednio lub pośrednio muszą być zgodne z prawdą, dokładne, nie mogą wprowadzać w błąd i mogą odzwierciedlać dochody dostępne lub uzyskane tylko poprzez stosowanie zasad Planu Sprzedaży i Marketingu Amway oraz innych programów motywacyjnych oferowanych przez Amway. Nie wolno prezentować dochodu Amway jako gwarantowanego lub zapewnionego.

W zależności od kontekstu następujące określenia mogą być niedopuszczalne: „bezpieczeństwo finansowe”, „bogaty”, „zamożny”, „milioner”. Akceptowane jest stosowanie terminologii typu: „osiąganie własnych celów finansowych”, „elastyczność finansowa” czy „rozwój finansowy”.

Opisanie dochodu Amway jako stałego (lub jakiegokolwiek jego synonim), niezawierającego wymogu nieustannego wysiłku i/lub potrzeby kwalifikacji nie jest dopuszczalnym.

Terminy nie dozwolone: „trwałe lub powtarzalne dochody,” „pasywny dochód,” „ dochód z opłat licencyjnych ” lub „licencja”. Terminy dozwolone: „ciągły” , „stały”.

b. Emerytura. Przedsiębiorcy Amway mogą zbudować swój biznes na takim poziomie, który pozwoli im na opuszczenie tradycyjnego zawodu w celu prowadzenia działalności w Amway w pełnym wymiarze godzin. Musi być jasne, że generowanie przychodów w ramach Planu Sprzedaży i Marketingu Amway wymaga czasu i wysiłku. Możliwości biznesowe Amway nie gwarantują dochodu do końca życia. Biznes Amway nie oferuje "emerytury" w tradycyjnym znaczeniu tego słowa, ponieważ wymaga kwalifikacji do utrzymania zysków. Dochód będzie generowany tak długo jak będzie generowana odpowiednia wysokość sprzedaży.

c. Dziedziczenie. Jednym z wyróżniających atrybutów Planu Sprzedaży i Marketingu Amway jest możliwość zaplanowania i zbudowania znaczącego biznesu przez PA, a następnie przekazanie go swoim spadkobiercom lub beneficjentom.

11. Rola Organizacji wspierającej i sprzedaż BMS.

Współpraca z Wydawcą BMS oraz zakup BMS muszą być przedstawiane, jako opcjonalne oraz jako komponent, niewymagany przez Amway w budowaniu biznesu Amway. Udział w Organizacji wspierającej może pomóc PA zbudować silny biznes, jednak nie jest to gwarancją sukcesu.

Sugerowanie, że podczas rejestracji w Amway należy zakupić dodatkowe materiały inne niż oficjalny materiał firmy Amway, przeznaczone do użytku dla nowo zarejestrowanego PA/ SKP w celu zarejestrowania się jako PA / SKP jest niedozwolone.

12. Inne Możliwości Biznesowe. BMS nie mogą promować żadnych możliwości biznesowych innych niż biznes Amway.

II. ŚRODOWISKO BIZNESOWE AMWAY

Biznes Amway powinien być prezentowany jako równe dla wszystkich możliwości biznesowe. Równe dla wszystkich możliwości biznesowe oznaczają akceptację wszystkich ludzi, niezależnie od ich osobistych przekonań, przynależności politycznych, narodowości, pochodzenia etnicznego i pochodzenia rasowego.

1. Wypowiedzi Religijne/ Duchowe. Osoby prezentujące nie mogą:

- Wykorzystać scenę jako platformę do promowania religijnych i / lub osobistych przekonań społecznych.
- Opowiadać, że sukces zależy od posiadania pewnych przekonań.

- Polecać niektóre religijne lub duchowe pisma i praktyki.
- Przeprowadzać nabożeństwa.

2. Komunikaty społeczne/Etyczne. Lekceważące stwierdzenia dotyczące Amway, Alticor, jakiegokolwiek z filii i pracowników Amway, PA/SKP lub Wydawców BMS są niedozwolone. Używanie platformy biznesowej do wyrażania przekonań osobistych, które są obraźliwe jest niedozwolone. Zachęcanie PA do ograniczenia kontaktu lub zerwanie więzi z rodziną lub przyjaciółmi jest niedozwolone.

3. Wypowiedzi Polityczne. Osoby prezentujące nie mogą:

- Wykorzystać scenę jako platformę do promowania przekonań politycznych
- Nawiązywać do preferencji dotyczących konkretnych poglądów politycznych, partii, kandydatów lub wybieranych urzędników.

III. WŁASNOŚĆ INTELEKTUALNA

Własność intelektualna to dzieło twórcze, do którego ma się prawa i do którego można się ubiegać o patent, prawo autorskie, znak towarowy itp. PA / SKP oraz Wydawcy BMS mogą wykorzystywać własność intelektualną wyłącznie przez firmę Amway lub inną osobę, dla której zabezpieczyli prawa do użytkowania. Własność intelektualna może obejmować muzykę, obrazy, audio, wideo, tekst, znaki handlowe, logo lub inne dzieła.

1. Używanie materiałów chronionych prawem autorskim.

Materiały chronione prawami autorskimi obejmują, ale nie są ograniczone do: muzyki, książek, czasopism, artykułów i innych prac, w tym ich fragmentów i tłumaczeń, przemówień, fotografii, grafiki, w tym gotowych obrazów w Internecie; stron internetowych, blogów, postów i różnych mediów społecznościowych, materiałów wideo, kina, gier, rzeźby, dzieł architektonicznych, formatów 3D i oprogramowania komputerowego.

a. Wykorzystanie materiałów stworzonych przez Amway.

Materiały chronione prawem autorskim produkowane przez Amway nie mogą być wykorzystywane bez uprzedniego uzyskania zgody, chyba że zostały uzyskane z zatwierdzonych źródeł określonych przez Amway.

b. Wykorzystanie materiałów stworzonych przez osoby trzecie.

Materiały chronione prawami autorskimi od strony trzeciej nie mogą być wykorzystywane bez uprzedniego uzyskania odpowiedniego pisemnego zlecenia, licencji lub innego pozwolenia od właściciela praw autorskich lub o ile użycie tego nie jest dozwolone przez obowiązujące prawo. Pisemna zgoda uzyskana na wykorzystanie materiałów chronionych prawami autorskimi musi zostać zachowana i dostarczona do Amway na żądanie.

c. Specjalna uwaga odnośnie muzyki. Muzyka reprodukowana, zmieniana, odtwarzana, wykonywana, rejestrowana, transmitowana lub strumieniowana przez Internet nie może być używana w połączeniu z BMS bez

odpowiedniej pisemnej zgody lub innego pozwolenia właściciela utworu lub poprzez obowiązujące przepisy prawa, które pozwalają na takie wykorzystywanie. Do korzystania z nagrań muzycznych CZĘSTO WYMAGANE JEST WIĘCEJ NIŻ JEDNO POZWOLENIE. Wszelkie pisemne zgody uzyskane od autorów/właścicieli praw muszą być przechowywane przez Wydawców BMS i okazane na życzenie Amway.

Właściciel praw autorskich może przyznać tylko ograniczone prawa do korzystania z materiałów chronionych prawami autorskimi. Prawa te mogą być ograniczone na kilka sposobów, w tym według czasu, sposobu użytkowania, terytorium lub mediów. Dlatego licencja na wykorzystanie materiału chronionego prawami autorskimi w jednej sytuacji może nie zezwalać na użycie tego samego materiału w innej sytuacji. PA / Wydawca BMS jest odpowiedzialny za potwierdzenie, że korzystanie z materiałów chronionych prawem autorskim jest objęte pozwoleniem udzielonym przez właściciela praw autorskich.

2. Prawa do publikacji. "Prawo do publikacji" przysługuje

danej osobie do kontrolowania i czerpania korzyści z komercyjnego wykorzystania swojego wizerunku, w tym jego imienia, wizerunku, głosu lub innych aspektów tożsamości. Oczekuje się, że PA / Wydawca BMS szanuje prawa innych osób do upubliczniania i przestrzegania wszystkich obowiązujących przepisów oraz z prośbami osób, aby nie wykorzystywały lub nie używały swojego wizerunku, np. zdjęcia, rysunek lub model osoby itp. PA / Wydawca BMS nie może wykorzystywać praw do promocji reklamy przez inną osobę bez uprzedniego uzyskania pisemnej zgody od tej osoby i dostarczonej firmie Amway na żądanie.

3. Właściwe używanie znaków towarowych.

PA / Wydawca BMS nie może kopiować, rozpowszechniać ani w żaden inny sposób używać znaków towarowych osób trzecich lub Amway lub Alticor bez odpowiedniego pisemnego zlecenia, licencji lub innego pozwolenia właściciela znaku towarowego. Pisemna zgoda zostanie zachowana i dostarczona do Amway na żądanie. Znaki towarowe Amway i Alticor są własnością korporacji. Grafika logo Amway i marek produktowych, zdjęcia produktów i inne obrazy związane z korporacją można pozyskać wyłącznie z zatwierdzonych źródeł firmowych w sposób określony przez Amway.

C. INNE

1. Na żądanie Amway, PA przygotowuje odpowiednią dokumentację. Ustalenia Amway są potrzebne do zweryfikowania zgodności z niniejszym Regulaminem, w tym informacje o dostawcach PA-spoza firmy, wydawcach, producentach i dystrybutorach, z którymi Przedsiębiorcy Amway mogą kojarzyć się ze źródłem lub promować BMS.

2. Żadna osoba, do której odnoszą się niniejsze zasady, nie będzie wspierać lub pomagać innym osobom w obchodzeniu tej polityki. Przedsiębiorstwa niepubliczne nie mogą, bezpośrednio ani pośrednio, poprzez inne podmioty, produkować, promować, sprzedawać ani czerpać zysków ze sprzedaży jakiegokolwiek BMS na rzecz innych Przedsiębiorstw Amway z naruszeniem tej polityki lub obowiązującego prawa.
3. Firma Amway będzie rozpatrywać wszelkie okoliczności lub skargi sugerujące potencjalne naruszenie niniejszych Zasad zgodnie z sekcjami 11 i 12 Zasad współpracy z Amway.