



Amway



EUROPEJSKA POLITYKA DOBREJ REPUTACJI

WRZESIEŃ 2018

EUROPEJSKA POLITYKA DOBREJ REPUTACJI

Ta polityka jest stosowana na wszystkich rynkach Europy, gdzie od 1 września 2018 r. oddziały Amway korzystają z Planu Sprzedaży i Marketingu Amway. **Polityka uzupełnia, ale nie zastępuje Zasady współpracy z Amway lub inne Polityki Amway oraz postanowienia umowne pomiędzy PA a Amway związane z przedmiotem niniejszej Polityki.** Amway zastrzega sobie prawo do zmiany niniejszych Zasad w dowolnym momencie, zgodnie z sekcją 1.3 Zasad współpracy z Amway.

Przedsiębiorcy Amway mogą otrzymywać wyróżnienia i nagrody od Amway na różne sposoby. Plan sprzedaży i marketingu Amway daje PA możliwość otrzymywania miesięcznych i rocznych premij. Przedsiębiorcy Amway są również uprawnieni do otrzymania premii z tytułu programu motywacyjnego (GIP), nagrody Founders Achievement Award (FAA) oraz nagród bezgotówkowych, takich jak wyjazdy motywacyjne, które nie są włączone w Plan Sprzedaży i Marketingu (więcej szczegółów na www.amway.pl).

Wszystkie nagrody za osiągnięcia podlegają weryfikacji i zatwierdzeniu przez Amway, ponieważ każdy PA musi zawsze przestrzegać warunków Umowy, Planu Sprzedaży i Marketingu Amway oraz Zasad współpracy z Amway.

■ DOBRA REPUTACJA

Aby kwalifikować się do świadczeń uznaniowych, takich jak GIP, FAA i wyjazdów motywacyjnych, Przedsiębiorcy Amway muszą mieć dobrą reputację. Dobra reputacja potwierdza zaangażowanie PA w wartości Amway odzwierciedlone w Zasadach prowadzenia biznesu Amway. PA z dobrą reputacją współpracują z Amway w celu wzmocnienia swojej działalności. Żaden PA nie może angażować się w inną działalność, która zagraża działalności Amway.

1. PA/Stały klient Plus z dobrą reputacją:
 - ◆ Stosują się do Zasad współpracy z Amway na każdym rynku, na którym posiadają biznes.
 - ◆ Nie wspierają działania innych PA / Stałych klientów Plus, które nie spełniają tych kryteriów.
 - ◆ Dopóki nie naruszyły warunków Umowy, a odpowiednie sankcje nie zostały zastosowane.
 - ◆ Dopóki ich zachowanie nie wpłynęło negatywnie na reputację Amway, powiązanych z nim firm lub ABO / Stałych Klientów Plus powiązanych z Amway i jego podmiotami.
 - ◆ Do momentu, gdy okaże się, że PA wie o możliwych naruszeniach zasad w swojej strukturze i nie był w stanie ich uregulować lub taka działalność była kontynuowana, a Amway nie był poinformowany.
2. PA/Stały Klient Plus, którego działalność została anulowana z powodu naruszenia warunków umowy na jednym rynku, utraci status PA / Stałego Klienta Plus na wszystkich innych rynkach, na których prowadzi działalność Amway.
3. PA/Stały Klient Plus z działalnością międzynarodową, który na jednym rynku utracił status PA z dobrą reputacją bez sankcji (anulowanie działalności), zostanie sprawdzony pod kątem dobrej reputacji na wszystkich innych rynkach.
4. Dobra reputacja PA może zostać przywrócona według uznania Amway lub do czasu przeglądu sankcji za naruszenie zasad.