

Amway seisukoht äri struktureerimise (liitmise) osas

Amway usub, et tasakaal struktuurilise sügavuse ja laiuse vahel on iga Amway äri pikaajalise edu ja kasumlikkuse jaoks äärmiselt oluline. Järgnev eeskiri on koostatud selleks, et juhendada ABOsid saavutama seda eesmärki ning oma looma oma äri struktuurilist sügavust aktsepteeritaval moel.

Sissejuhatus

Alates septembrist 2007, kasutavad kõik Euroopa Sidusüksused alljärgnevalt loetletud indikaatoreid tuvastamaks, kas organisatsioonis õpetatakse või rakendatakse vastuvõetamatuid Äri Struktureerimise (ehk „liitmise“) tavasid. Kui leitakse, et ABO või ABODE grupp teostab ebasobivat Äri Struktureerimist, võetakse kasutusele parandavad meetmed. Amway vaatab ärisid läbi igakuiselt ja Kõrgemate Autasude Jälgimise programmi rakendamisel, pöörates tähelepanu äri struktuurile ja kasumlikkusele.

Ülevaade

„Liitmine“ on vastuvõetamatu äri ehitamise meetod. See on määratletud kui organisatsiooni strateegiline ja tehnilik struktureerimine ülaliini ABO poolt, kes paigutab uusi ABOsid süviti hoolimata sellest, kas sponsorite ja sponsoreeritavate vahel on suhted. See on ärimeetod, mis rikub Sügavuse tasakaalu ja kahjustab Kasumlikkust.

Vastuvõetava struktuurilise sügavuse tunnused:

Amway usub, et vastuvõetav struktuurilise sügavuse loomine on oluline osa tasakaalustatud, eduka äri loomiseks koos struktuurilise laiuse arendamisega ja toodete müümisega.

Aktsepteeritav struktuurilise sügavuse loomine väljendub järgmiselt:

1. Mistahes äri ülesehitamise strateegia, nagu tiimina lähenemine, on valikuline ja seda tuleb nii esitada.
2. Struktuurilise laiuse ja sügavuse loomine on äärmiselt oluline ning seda tuleb grupis õpetada kui kasumlikkuse alust.
3. Sponsorlusliini ei tohi üleandmisreegleid kasutades ümber struktureerida struktuurilise sügavuse strateegiliseks ümberkorraldamiseks.
4. Tooteharidus on äärmiselt oluline ning on eduka toodete müügi ja värbamise tasakaalu ülesehitamisel põhineva äri eelduseks.
5. On oluline, et igal ABOl on eelnev suhe oma sponsoriga, kes omakorda osaleb mõtestatult sponsorlustegevuses ja nõustub täitma sponsoriks olemise kohustusi.
6. Iga ABO kohustuseks on selgitada kõigile, kes äriiga liituvad, ning neid harida, et kasumlikkus tuleneb toodete müügist ja struktuurilise laiuse arendamisest pikas perspektiivis.
7. Tuleb õpetada, et ühe allharu süviti arendamine ei loo kasumlikkust.
8. Tiimina lähenemine ei kõrvalda fakti, et äri arendamine nõuab palju tööd ja on iga ABO individuaalne vastutus.
9. ABOsid tuleb harida, et potentsiaalsete ABODE edasisuunamine teistele ABODEle võib omada olulist mõju kvalifitseerumise võimalustele ning potentsiaalset negatiivset mõju vastava äri kasumlikkusele.

Vastuvõetamatud tegevused, mida seostatakse Liitmisega:

1. Taotlejat juhendatakse jätma taotluses teatud lüngad tühjaks, mis hiljem täidetakse ülaliini ABO poolt.
2. Uus Taotleja ei tunne oma sponsorit.
3. Taotlejaid paigutatakse sponsorusliini arvestamata sponsorit, kes oli seotud sponsoreerimistegevusega, olles teadlik sponsori kohustuste täitmisest ja nende kohustuste täitmisega tegelemisest.
4. Garantiidid või vihjatavad garantiid seoses kiiresti saavutatavate tulemustega sponsorusliinis alanejate abil.
5. Segadus Corporationi ja tugiorganisatsiooni rollide osas.
6. Üleandmistootlused või 6-kuulise pausi reeglite kasutamine paigutamaks olemasolevaid ABOsid grupis süviti ümber, et nendelt arvestataks rohkem mahtu.
7. „Liitmise“ meetodeid kasutavad ABOd väidavad, et neil on Corporationiga eriline kokkulepe või kokku lepitud erireeglid.
8. Seda, et toodete müük on osa Müügi- ja Turundusplaanist või seda, et kasumlikkus tuleneb müümise ja sponsoreerimise tasakaalust, ei mainita või tehakse maha.
9. Ülaliini ABO hoiab taotlusi kuu lõpuni, et kunstlikult kontrollida kvalifitseerimismahtu või sissetulekut.
10. Allharud on 25, 50 või isegi 100 astet süviti vähese või olematu mahu ja laiusega.

Amway vastus taolisele äri ülesehitamise vastuvõetamatule laadile:

1. Amway vaatab üle Äri Tugimaterjalid tagamaks, et need kirjeldavad äri tasakaalustatud moel.
2. Amway personal vastab kaebustele isikutelt, kes kirjeldavad ebasobivat äri ülesehitamise meetodit.
3. Kui keegi esitab taotlusi hulgi ja teeb seda kuu lõpus, olles või olemata eelnevalt ostnud alustuspakette, võtab Amway ühendust sponsoreeritavate isikutega, et tagada, et neil on sponsori/sponsoreeritava suhe oma sponsoritega ja et sponsorid mõistavad oma kohustusi vastavalt reeglitele.
4. Kui allharu läheb rohkem kui 10 astet sügavaks, helistavad Amway töötajad isikutele, et tagada, et nende vahel eksisteerivad tavapärased sponsori/sponsoreeritava suhted.
5. Alla 21% boonustasandit ei tunnista mistahes boonustasandile kvalifitseerujat, kui ta ei suuda näidata, et teenis Amwaylt Ergutusboonuse.
6. Amway ei võta vastu taotlusi, mis on ilmselgelt täidetud rohkem kui ühe isiku poolt.
7. Kui indiviid toob kuu lõpus hulgi taotlusi, võidakse vastavad taotlused menetleda järgmisel kuul, kuna Amway vaatab taotlusi läbi kooskõlas käesoleva Eeskirjaga.

Nõuete mittejärgimine:

EESKIRI – alates 1. septembrist 2007.a, kui Amway saab teada olukorrast, kus eksisteerib üks või enam sobimatu Äri Struktureerimise indikaatoritest, võtab Amway viivitamatult ühendust vastava grupi Plaatina taseme ABOga ja algatab olukorra sisejuurdlust, mis võib muuhulgas hõlmata endas kõiki ülaltoodud tegevusi, veendumaks, kas tegemist on liitmisega või mitte. Kui sisejuurdlus tuvastab liitmise juhtumeid, astub Amway järgmised sammud:

Esmakordne juhtum: Amway külmutab kogu sponsorluse antud Plaatina taseme ABO grupis kuni kõik vastava grupi liikmed saavad Amwaylt vastuvõetavate sponsorlustavade kohta koolitusmaterjalid.

Teistkordne juhtum: Amway peatab Plaatina taseme ABO äri vähemalt 30 päevaks ja võtab ära boonused.

Kolmandat korda aset leidnud juhtum: Täiendavad tegevused kuni Plaatina taseme ABO ja Amway vahelise lepingu lõpetamiseni (kaasa arvatud).

** Nagu kõigi Amway sanktsioonide puhul, võib ABO kaevata äriühingu tegevuse edasi vastavalt Tegevuseeskirjades kirjeldatud vaidluste lahendamise protseduurile **