

TERVIS

Amway

KODU

ILU

SINU ÄRI



BALTIMAADE ÄRITOE MATERJALIDE EESKIRI (BSM eeskiri)

EUROOPAS KOHALDATAVAD ÄRI TUGIMATERJALI KVALITEEDI TAGAMISE STANDARDID JA PÕHIMÕTTED

Käesolevas dokumendis sisalduvaid põhimõtteid ja standardeid kohaldatakse ja tõlgendatakse kooskõlas ABO-de/plussliikmete ning Amway Euroopa filiaalide (edaspidi *Amway filiaalid*) vahel sõlmitud lepingutega.

Käesolev dokument kohaldub kõikidel Euroopa turgudel, kus Amway filiaalid alates 01.12.2018 Amway müügi- ja turundusplaani alusel tegutsevad, välja arvatud Ukrainas ning Suurbritannias ja Iirimaa. See dokument on ülimuslik kõigi varasemate suhtes. See täiendab Amway tegevuseeskirja, muid ametlikke põhimõtteid ja standardeid ning ABO-de ja asjaomaste Amway filiaalide vahel sõlmitud lepinguid, kuid ei asenda neid.

Amway jätab endale õiguse igal ajal muuta, parandada või uuesti läbi vaadata käesolevas dokumendis äri tugimaterjalile kehtestatud põhimõtteid, lähtudes seejuures Amway tegevuseeskirjade punktist 1.3.

Käesolevas dokumendis kasutatud termin "äri tugimaterjal" (ingl k *business support material*, BSM) tähistab kõiki tooteid ja teenuseid (sh äritegevuseks vajalikke abimaterjale; raamatuid, ajakirju, plakateid ja muid trükiseid; reklaame; heli- ja videomaterjali; digitaalmeediat, näiteks veebilehti, *online*-kirjandust ning mobiiltelefonidele ja muudele seadmetele mõeldud rakendusi; reklaamüritusi, koosolekuid ja muid kokkusaamisi; koolitusseminare), (a) mis on ette nähtud selleks, et teavitada ja/või koolitada Amwayga koostööst potentsiaalselt huvitatud isikuid ning Amway toodete-teenuste kliente ja võimalikke kliente, või selleks, et toetada, õpetada välja, motiveerida ja/või harida ABO-sid/plussliikmeid; või (b) mille korral kasutatakse üht või mitut Amway tähist või autoriõigustega kaitstud tööd; või (c) mis on muul moel otseselt või kaudselt seotud Amwayga.

Amway usub, et äri tugimaterjal on tõhus vahend, mille abil Amway äri edendada. Edukate ABO-st juhtide ja ABO organisatsioonide eestvedamisel välja töötatud ja/või kättesaadavaks tehtud vahendid ja õpetused peaksid avaldama Amway äri arvestatavat positiivset mõju. Selle eesmärgi saavutamiseks on Amway koostanud käesoleva dokumendi, mis kehtestab nõuded igasugusele äri tugimaterjalile ning kõigile ABO-dele nende äritegevuse raames. Dokument sisaldab järgmist:

- (1) programmistandardid, mis käsitlevad äri tugimaterjaliga seotud kohustuslikke protseduure ja nõudeid;
- (2) sisustandardid ehk need standardid ja nõuded, mis on kehtestatud äri tugimaterjali sisulisele küljele (teemad, sõnumid, kasutatav aines).

ABO-d, kes osalevad mingilgi moel äri tugimaterjaliga seotud tegevustes (näiteks tootmises, reklaamimises, müümises või levitamises), peavad tagama, et nende tegevus oleks kooskõlas nii käesoleva dokumendiga (programmi- ja sisustandarditega) kui ka kohaldatavate seaduste ja määrustega; samuti peavad nad tagama, et neil oleksid eelnevalt hangitud kõik nõutavad load ja litsentsid.

A. PROGRAMMISTANDARDID

I. Üldsätted äri tugimaterjali kohta

1. Edu garanteerimine. ABO-d, kes teenivad äri tugimaterjali pealt tulu või kasutavad, reklaamivad, müüvad või levitavad seda, ei tohi otsesõnu väita ega kaudselt mõista anda, et sellise tugimaterjali kasutamine tagab edu. Igasuguse tugimaterjali puhul tuleb teatavaks teha vähemalt alljärgnev:

- a) sellise materjali kasutamine ja ostmine on vabatahtlik;
- b) sellise materjali kasutamine ei pruugi tagada edu;
- c) see materjal on avaldatud Amwayst sõltumatult.

2. Mõistlikud kulud, äri tugimaterjali kasutamine ning osalemine koosolekutel või muudel üritustel. Iga ABO/plussliige peab äri tugimaterjali ostmisel tegema ostuotsuse selle põhjal, mida ta ise

peab oma Amway äri edendamisel vajalikuks. Äri tugimaterjali müümine ja reklaamimine teistele ABO-dele/plussliikmetele peab alati jääma mõistlikkuse piiresse.

Amway on seisukohal, et kui äri tugimaterjali peale õhutatakse tegema selliseid kulutusi, mis ei ole mõistlikud ega kooskõlas konkreetse ABO/plussliikme isiklike eesmärkidega, tema majanduslike võimalustega ja põhjendatud kasumiootusega, mis tal Amway äri seoses on tekkinud, siis on selliste kulutuste tegema õhutamine vastuolus ABO/plussliikme huvidega ning kahjustab Amway mainet ja ohustab avalikku arvamust Amway äritegevuse jätkusuutlikkuse kohta.

2.1. Amwayga koostööst potentsiaalselt huvitatud isikutele ei tohi müüa mitte ühtegi äri tugimaterjali.

2.2. Äri tugimaterjali reklaamimine uutele ABO-dele/plussliikmetele. Alljärgnevad nõuded kohalduvad igasugusele äri tugimaterjalile, välja arvatud suurüritustega seotud tugimaterjalile. ABO-d ei tohi uutele ABO-dele/plussliikmetele müüa äri tugimaterjali ebamõistlikus koguses ega innustada neid seda ebamõistlikus koguses ostma. Amway käsitleb ebamõistliku kogusena sellist kogust, mis ületab ühe ABO/plussliikme kohta alljärgnevat määrast.

2.3. Äri tugimaterjalile tehtavad maksimaalsed kulutused pärast ABO-ks/plussliikmeks registreerumist

Turg	Esimese kahe nädala jooksul	Igal esimese kolme kuu jooksul	Esimese kolme kuu jooksul (kokku)
Austria, Belgia, Taani, Soome, Prantsusmaa, Saksamaa, Itaalia, Holland, Norra, Rootsi, Šveits	50 eurot	85 eurot	255 eurot
Tšehhi, Eesti, Ungari, Läti, Leedu, Poola, Portugal, Sloveenia, Slovakkia, Hispaania	35 eurot	65 eurot	195 eurot
Bulgaaria, Horvaatia, Kreeka, Rumeenia, Türgi	25 eurot	50 eurot	150 eurot

Esimesel kolmel kuul ei ole lubatud osaleda äri tugimaterjali tavatellimuse programmides. Lubatud on osaleda püsitellimuse programmides tingimusel, et osaleja võib neis osalemisest soovi korral igal ajal loobuda ning et kõigi kasutamata toodete eest makstakse talle raha täies mahus tagasi.

“Tavatellimus” on õigus saada sageli ja/või regulaarselt tasu eest äri tugimaterjal. “Püsitellimus” on ostutellimus, mis sisaldab korduvaid äri tugimaterjali tarneid teatud kindlas koguses, konkreetse hinnaga ja kindla ajakava alusel.

3. Kviitung. Äri tugimaterjali müüvad ABO-d peavad andma ostu teinud ABO-le/plussliikmele ostu kohta kviitungi, millel on esitatud järgmised andmed: (a) müüja isik, (b) müüdü toote kirjeldus, (c) ostetud kauba kogus, (d) kauba eest makstud hind (koos käibemaksuga) ning (e) seadustega nõutav muu teave.

4. Äri tugimaterjali tagastamine ja selle eest makstud raha tagasimaksmine lõppkasutajatele. Äri tugimaterjali müüvad ABO-d on kohustatud enne müüki lõppkasutajaid selgelt teavitama raha tagasimaksmise tingimustest. Need peavad olema kooskõlas nii kohaldatavate seadustega kui ka käesolevas dokumendis äri tugimaterjalile kehtestatud põhimõtetega.

4.1. Amway rahulolugarantii ja Amway tagasiostu põhimõtted äri tugimaterjalile EI KOHALDU.

4.2. Lõppkasutajale raha tagasimaksmise tingimused ei tohi olla vähem soodsad kui alljärgnevad põhimõtted.

- Äri tugimaterjali (välja arvatud piletite) eest makstud raha on ettevõtluses mõistlikel tingimustel õigus tagasi nõuda 30 päeva jooksul pärast vastava tugimaterjali ostmist eeldusel, et ostetud esemed on kasutamata ja/või kinnises pakendis.
- Ürituste piletite eest on õigus raha tagasi nõuda 4 nädala jooksul enne ürituse toimumist. Kui üritus jääb ära, siis ostetakse piletid täishinnaga tagasi igal ajal.

- c) Tagasimakse katab need kulud, mis on seotud koosolekust/üritusest osavõtuga. Mingeid muid lisakulusid (näiteks reisi, toitlustuse või hotelli eest makstud raha) tagasi ei maksta; kulud tuleb selgelt kirja panna ning majutusteenustele tehtud kulud eraldi välja tuua.
- d) Tavatellimused: tellijatel on õigus raha tagasi saada selliste tellimuste eest, mis on kasutamata ja hõlmavad tervet kuud ning mille eest on ettemaks tehtud.
- e) Digitaalne sisu: ostjate õigust tagasimaksele või asendustootetele reguleerivad kohaldatavad seadused ja määrused.

Koosoleku/ürituse korraldaja peab paika panema vaidluste lahendamise menetluse ning määrama kindlaks isiku, kes vastutab tellitud kauba tagastamise ja raha tagasimaksmise eest. Tagasimakse korral on lubatud ostjalt nõuda, et ta kõigepealt ostu tõendaks.

4.3. Raha tagasimaksmise tingimuste ülevaatamine. Amway nõudmisel tuleb esitada talle ülevaatamiseks raha tagasimaksmise tingimused koos tõendusmaterjaliga, et neid reegleid on rakendatud ja et need on ostjatele nõuetekohaselt teatavaks tehtud.

:

5. Äri tugimaterjaliga seoses edutamine ja tasu maksmine. ABO ei tohi teha alljärgnevat toiminguid:

- a) edutada teist ABO-d/plussliiget või maksta talle tasu äri tugimaterjali müümise või selle reklaamimise eest ega võtta ise samalaadse toimingu eest vastu tasu või mingit muud hüve, kui see ei ole kooskõlas Amway tegevuseeskirjadega, Euroopas kohaldatavate äri tugimaterjali standardite ja põhimõtetega või muude Amway äri standardite ja põhimõtetega;
- b) osaleda sellises äri tugimaterjaliga seotud edutamise, hüvitise maksmise või tasustamise süsteemis, mis ei ole kooskõlas kehtiva õigusega või mis võib kahjustada-õõnestada Amway nime ja tema intellektuaalomandiga seotud maineväärtust;
- c) väita otseselt või kaudselt, et selline tegevus on Amway äri osa või et sellise tegevuse tulemusena saadud sissetulek või muud hüved on omandatud Amway äri või Amway müügi- ja turundusplaani alusel.

II. Äri tugimaterjali esitamine ja ülevaatamine

Pange tähele, et see osa ei kohaldu kokkusaamistele ega üritustele; nende kohta lugege käesoleva dokumendi III osast. Digitaalse meedia kohta vaadake lisaks digitaalse suhtlemise standardeid (veebisaidil www.amway.xy).

1. Esitamine. Igasugune äri tugimaterjal tuleb enne reklaamimist, müümist, levitamist või muulaadset Amway äri raames kasutamist registreerida, esitades selle Amwayle kas digitaalselt või paber kandjal ülevaatamiseks.

Üldjuhul võivad äri tugimaterjali esitada ülevaatamiseks ja kinnitamiseks üksnes volitatud ABO-d, kes on jõudnud teemanttasemele või sellest kõrgemale. Ent Amway saab rakendada ka diskretsiooniõigust, otsustamaks, kes võivad talle äri tugimaterjali esitada. Nõudmise korral peavad ABO-d / ABO organisatsioonid esitama Amwayle ülevaate kõigist äri tugimaterjalidest, mille pealt nad soovivad tulu teenida või mida nad soovivad reklaamida, kasutada, müüa või levitada. Amway täpsustab, milline teave neile esitada tuleb. Amway võib enda äranägemisel piirata ükskõik millisel oma turul pakutava äri tugimaterjali mahtu.

2. Ülevaatamine. Amway vaatab äri tugimaterjalid üle ja kinnitab need alljärgnevas jaotuses:

- a) kõik äri tugimaterjalid, mis on suunatud Amwayga koostööst potentsiaalselt huvitatud isikute puhul kasutamiseks;
- b) kõik äri tugimaterjalid, mis reklaamivad Amway tooteid, sealhulgas toodete tutvustused ja nende kohta antud lubadused;
- c) kõik äri tugimaterjalid, mis kajastavad Amway ärivõimalusi ja/või Amway müügi- ja turundusplaani.

Amway jätab endale õiguse vaadata üle ka kõik muud materjalid, mida on käesolevas dokumendis käsitletud äri tugimaterjalina, tegeldes iga üksikjuhtumiga eraldi.

3. Volitamine. Pärast äri tugimaterjali ülevaatamiseks esitamist teavitab Amway tugimaterjali esitanud ABO-d / ABO organisatsiooni õigel ajal sellest, milline esitatud materjal vaadatakse üle ja kinnitatakse ning millist materjali võib kasutada ilma ülevaatamise ja kinnitamiseta.

3.1. Kõik Amway antud volitused on kirjalikus vormis. Volitus kujutab endast piiratud võõrandamatut lihtlihtsentsi, mis annab selle saajale õiguse kasutada mis tahes asjaomast Amway intellektuaalomandit ja/või reklaamida äri tugimaterjali koos Amway nime või kaubamärkidega.

Kui kirjalikult pole kokku lepitud teisiti, kehtib selline volitus üksnes nendel turgudel ja selle aja jooksul, mis on volikirjas kindlaks määratud.

3.2. Pärast Amwaylt volituse saamist tuleb vastavale tugimaterjalile lisada nähtavale kohale teade, mis kinnitab, et tugimaterjali sisu on läbi vaadatud ja heaks kiidetud, ning teate järele tuleb lisada Amway antud unikaalne volitusnumber (teade koos numbriga tuleb lisada tugimaterjalile sellisesse kohta või sellises vormis, nagu Amway on volitust andes kindlaks määranud).

Amway võib volituse tagasi võtta ainult mõjuval põhjusel, näiteks juhul, kui toote kohta antud lubadusi või esitatud kirjeldusi ei saa enam kasutada. Amway teavitab sellest asjaomast ABO-d / ABO organisatsiooni ning põhjendab oma otsust.

3.3. Äri tugimaterjali ülevaatamisel ja kinnitamisel lähtub Amway oma tegevuseeskirjadest, Euroopas kohaldatavatest äri tugimaterjali standarditest ja põhimõtetest ning oma muudest standarditest ja põhimõtetest.

Sellist ülevaatamiseks esitatud tugimaterjali, mida ei pea üle vaatama ja kinnitama, võib kasutada ilma Amway volitusnumbrita. Küll aga jätab Amway endale õiguse neid materjale edaspidi üle vaadata ning mõjuva põhjuse ilmnemisel lasta neid parandada ja/või tunnistada kehtetuks, näiteks juhul, kui toote kohta antud lubadusi või esitatud kirjeldusi ei saa enam kasutada. Amway teavitab sellest asjaomast ABO-d / ABO organisatsiooni ning põhjendab oma otsust.

ABO-d vastutavad selle eest, et reklaamitava või müüdava tugimaterjali sisu oleks kooskõlas nii käesoleva dokumendiga kui ka kohaldatavate seaduste ja määrustega.

III. Koosolekud ja üritused

1. Koosolekute plaan ja Amway esindajate osalemine. Amway võib igal ajal nõuda ABO-delt teavet Amwayga seotud ärikohtumiste ajakava kohta ning Amway esindaja võib neist koosolekutest osa võtta.

2. Nii ABO-d kui ka muud kõneisikud, kes osalevad Euroopa turul korraldatavatel koosolekutel/üritustel, peavad seejuures järgima vastavas Amway filiaali asukohariigis kehtivaid seadusi, määrusi, eeskirju, põhimõtteid ja protseduure, eelkõige aga käesoleva dokumendi sisustandardeid, sõltumata sellest, kas nad on ABO-dena registreeritud kõnealusel turul või mitte. Koosolekuid/üritusi korraldavad ABO-d peavad tagama, et kõik ABO-d ja muud isikud, kes neil kokkusaamistel sõna võtavad, omaksid koopiat käesoleva dokumendi sisustandarditest.

Eelnev kehtib kõikidele koosolekutele/üritustele, sõltumata sellest, kas need korraldatakse füüsilises asukohas või digitaalselt.

3. ABO üritustel peetud kõnede salvestamine. ABO üritustel tehtud ettekannete salvestuste levitamiseks tuleb lasta need salvestatud isikutel läbi vaadata ja neilt levitamiseks luba saada.

4. Suurüritused. Suurüritus on igasugune ABO-de ettevõtmine, mis on mõeldud selleks, et toetada Amway äri ning mida korraldatakse regulaarselt ja viiakse läbi kord kvartalis või harvem, korraga vähemalt kahe päeva jooksul.

Igasugust üritust peetakse suurürituseks siis, kui selle pileti hind ületab 100 eurot (ilma käibemaksuta).

a) Kõigi suurürituste korraldamisel võib osutada vajalikuks saada Amwaylt eelnev nõusolek.

- b) Kõigil kokkusaamistel tuleb kasutada Amway ja korraldava grupi kaubamärki (kaubamärgi kooskasutus). Kaubamärgi kooskasutus peab selgelt esile tulema nii ettekannetes, toodete esitlustel, nende etikettidel kui ka muude meediumide puhul.

5. Digitaalsetele kokkusaamistele ja üritustele esitatavad erinõuded. Juhul, kui koosolekuid ja/või esitlusi peetakse digitehnoloogia vahendusel, tuleb arvesse võtta alljärgnevat nõudeid:

- kogu edastatav sisu peab olema kooskõlas Amway tegevuseeskirjade ja põhimõtetega, eelkõige käesoleva dokumendi sisustandarditega;
- kogu edastatav sisu peab olema turule kohane;
- osalejatelt võib osalemise eest nõuda tasu üksnes mõõdukas ulatuses.

B. Sisustandardid

Need standardid on suunatud ABO-dele ja muudele Amway äri esindavatele kõneisikutele. Samuti on need mõeldud toetama ABO-sid ja ABO organisatsioone äri tugimaterjali ettevalmistamisel ja loomisel. Kuna alljärgnevad standardid hõlmavad laia teemavaldkonda, siis on võimatu kajastada ja anda nõu iga võimaliku üksikjuhtumi kohta. Äri tugimaterjali nõuetele vastavust mõjutavad paljud tegurid, sh tugimaterjali välisilme, kontekst, sihtpublik ja regulatiivsed piirangud ning üldmulje, mis potentsiaalselt huvitatud isikule või ABO-le/plussliikmele jäetakse.

Üldises plaanis ei tohi mitte ükski äri tugimaterjal sisaldada vale, eksitavat, ebatäpset ega petlikku teavet.

I. Amway ärivõimaluste tutvustamine

Viis, kuidas ABO Amway ärivõimalusi potentsiaalselt huvitatud isikule esitleb, avaldab olulist mõju nii tema enda kui ka kogu Amway äritegevuse mainele ja usaldusväarsusele. On oluline, et potentsiaalselt huvitatud isikud ja ABO-d/plussliikmed mõistaksid selgelt ja täpselt Amway, ABO organisatsiooni ja ABO rolle. Potentsiaalselt huvitatud isikutele ja teistele ABO-dele/plussliikmetele esitatud väited peavad vastama tõele, olema täpsed ega tohi olla eksitavad.

Esitlejad peavad tegutsema nii, et kuulajatele oleks võimalikult kiiresti selge, et esitlejate puhul on tegemist ABO-dega. Oluline on kindlaks teha lepingu eesmärk, nimelt Amway toodete müümine ja/või potentsiaalselt huvitatud isikule ärivõimaluste tutvustamine. Kutse tutvuda müügi- ja turundusplaani ei tohi olla varjatud. (Vt ka Amway tegevuseeskirjade punkti 8.)

1. Amway ärivõimaluste kirjeldamine. Amway äri tuleb esitleda kui võimalust teenida raha toodete müümise teel ja selle kaudu, et aidatakse teistel teha sama. (Vt ka Amway tegevuseeskirjade punkti 8.1.)

- Amway äri tohib määratleda üksnes Amway ärivõimalusena.
- Amway kirjeldamisel ei ole lubatud kasutada eksitavat määratlust. Mõningaid näiteid selle kohta, kuidas Amway äri ei tohiks esitleda: töölepingul põhinev töösuhe, suhtlemise eesmärgil tehtav üritus, turu-uuring, maksuseminar, finantsseminar, investeerimisseminar.
- Amway äri esitlemine eelkõige enese täiendamise (näiteks enese arendamise, oma abielu päästmise või oma pereliikmete ja teiste inimestega suhete korrastamise) programmina, mitte kasumi teenimisele suunatud ärivõimalusena on ärist vale ettekujutuse loomine, sest nii antakse mõista, et peamine äritegevus seisneb milleski muus kui tulu teenimises.
- Väita otsesõnu või kaudselt, et Amway müügi- ja turundusplaan ja/või Amway äri on meetod, mille kaudu saada maksusoodustust, ei ole lubatud.
- Potentsiaalselt huvitatud isikule peab olema selge, et peamine lepingupool on Amway, mitte ABO-d / ABO organisatsioonid, ning et ABO organisatsioonid ei anna huvitatud isikule mitte ärivõimalusi, vaid üksnes pakuvad vabatahtlikult soetatavaid koolitusmaterjale ja tuge.

2. Plaani või äri ülesehituse tutvustamine. Amway müügi- ja turundusplaan sisaldab järgmist: hüvitis (ja selle andmine), autasud (ja nende andmine), tunnustus (ja selle andmine), Amway tooted, tootealane koolitus, tootetugi ning turustamine. Amway müügi- ja turundusplaani tutvustamisel tuleb täpselt kirjeldada tasakaalustatud äri komponente, lähtudes seejuures kõigest

Amway suunistest, juhistest, protseduuridest ja põhimõtetest. Tasakaalustatud äri koosneb alljärgnevatest osadest.

- a) **ABO korraldatav toodete müümine.** Klientidele müümist tuleb käsitleda võimalusena teenida jaemüügil kohest sissetulekut ning eeltingimusena, et saada osa lisahüvedest.
 - b) **Isiklik kasutamine.** Toodete isiklikku kasutamist tuleb käsitleda moodusena hankida nende kohta teavet ja saada nendega seoses isiklik kogemus, millest võib edaspidi olla abi kauba müümisel. Raha, mis isikliku kasutamise käigus säästetakse, ei ole sissetulek ja seda ei tohi sellena ka käsitleda. Keelatud on väita, nagu oleks Amway äri puhul tegemist hulгимүүгил põhineva ostuklubiga. Samuti ei ole lubatud väita, et eduka Amway äri saab üles ehitada üksnes isiklikule tarbimisele – selline väide on vastuolus tegevuseeskirjadega, sest kliendid moodustavad Amway müügi- ja turundusplaani lahutamatu osa.
 - c) **Sponsorlus.** Tuleb rõhutada, et sponsorlus võimaldab Amway müügi- ja turundusplaani võimalusi küll maksimeerida, kuid sissetulekut selle pealt ei teenita. Väita otseselt või kaudselt, et ABO/plussliige võib olla edukas või teenida tulu üksnes sponsorluse pealt, on vale ja keelatud. Sponsorlust käsitledes on oluline rõhutada sponsori ja potentsiaalselt huvitatud isiku vahelise varasema või olemasoleva isikliku kontakti tähtsust.
3. **Aeg ja jõupingutused.** Ei ole lubatud väita, et edu ja õnnestumine on tagatud. Igal ABO-l/plussliikmel on täielik vabadus määrata ise oma töötundide arv ja tööaeg. Kohustuslike määrade seadmine kokkusaamistele, kõnedele ja muule seesugusele ei ole lubatud.
4. **Faktid ja arvud.** Üldjuhul tuleb faktid sobitada vastavaks sihtturu ja allikatega.
- a) **Ettevõtte teave.** Ettevõtte kohta esitatav statistika, hinnangud ja ajaloolised andmed peavad olema kooskõlas nendega, mida antud hetkel kajastavad Amway või Alticor Inc. ise. Amwayle või Alticor Inc.-ile kuuluvat firmasisest ja/või konfidentsiaalset teavet ei ole lubatud kasutada, olgu see mis tahes kujul või kasutatagu mis tahes meediumit. Igasugune teave, sh väited, statistika, tsitaadid ja muu seesugune, mida kasutatakse Amway äri edendamiseks või Amway toodete reklaamimiseks, peab alati vastama tõele, olema täpne ega tohi olla eksitav. Lisaks tuleb kõigis äri tugimaterjalides, milles on esitatud statistilisi andmeid, viidata allikale ja kuupäevale, v.a ettekannete ja helisalvestiste puhul.
 - b) **Asutajaliikmete perekonnad.** DeVosi ja Van Andeli perekondadele tohib viidata üksnes kui Amway ja Alticori ettevõtete omanikele. Viited Van Andeli ja DeVosi perekonna eraprojektidele, muudele äridele ja heategevuslikele ettevõtmistele peavad alati olema täpsed ning selgelt eristatavad Amway ja Alticori ettevõtetega seonduvast tegevusest.
 - c) **Statistiline teave.** Statistilisi andmeid kajastavad graafikud, pildid, tsitaadid ja viited peavad põhinema tuvastatavatel, usaldusväärsetel ja ajakohastel allikatel (mitte üle 3 aasta vanad, kui tegemist pole just ajalooliste andmete esitamise juhuga).
5. **Materjali kvaliteet.** Igasugune äri tugimaterjal peab olema professionaalselt koostatud ning pakkuma kasutajatele visuaalselt, puuteliselt ja/või kuuldeliselt meeldiva kogemuse.
6. **Amway loodud materjalid.** Kõik Amway loodud materjalid on autoriõigustega kaitstud ja neid ei tohi kasutada ega paljundada ei tervikuna ega osaliselt ilma Amway loata. Kui Amway loodud ainet kasutatakse äri tugimaterjalis, tuleb tugimaterjalisse Amwayle kuuluva sisu järele lisada märkus, milles kajastuks Amway materjali loomise aasta ja materjali loonud filiaali/turu nimi.
7. **Partneri kauplused.** Enne partneri kaupluse logode või tootepiltide kasutamist tuleb Amway kaudu hankida partneri kaupluselt nõusolek, mis lubaks neid logosid või pilte sel viisil kaustada.
8. **Toodete kirjeldamine.** Amway toodete kohta antavad lubadused tuleb võtta sõna-sõnalt Amway ametlikest allikatest ja neid lubadusi ei tohi mingil moel muuta. Amway toodete kohta esitatavad väited peavad pärinema sõna-sõnalt üksnes Amway ametlikust kirjandusest ja Amway ametlikelt

veebilehtedelt, mis on ette nähtud ja heaks kiidetud kõnesoleval turul kasutamiseks. (Vt ka Amway tegevuseeskirjade punkti 4.4.)

9. Toodete kohta esitatud kinnitused ja tunnistused peavad kajastama isiku ausat arvamust, uskumust või kogemust. Keelatud on anda lubadusi, milleks Amwayl pole õiguslikku alust. Kinnituse, tunnistuse või positiivse arvustuse eest tasu ei maksta, erandina on lubatud anda tootenäidiseid. Kui kinnituse või tunnistuse andnud isiku ja Amway vahel esineb oluline seos ning see seos ei ole avalikkusele teada ja avalikkus ei oska seda ka aimata, tuleb see seos avalikustada. Oluline seos võib seisneda asjaolus, et isik sai kinnituse või tunnistuse andmisel vastutasuks tasuta tooteid, või selles, et isik on ABO/plussliige. Avalikustamine peab olema arusaadav, selgesti mõistetav, nähtav ja seaduslik ning paiknema esitatud tunnistuse lähedal.

10. Teenistusest rääkimine

a) **Sissetulek.** Sissetulekust vihjamisi või otsesõnu rääkimine peab olema tõepärane ja täpne ega tohi olla eksitav ning see peab kajastama üksnes seda sissetulekut, mis on kättesaadav või teenitud Amway müügi- ja turundusplaani ning muude Amway boonusprogrammide alusel.

- Väita, et sissetulek on tagatud või kindel, ei ole lubatud.

Olenevalt kontekstist ei pruugi olla lubatud kasutada järgmisi termineid: “rahaline kindlustunne”, “rikas”, “jõukas” ja “miljonär”.

Lubatud terminid on “oma rahaliste eesmärkide saavutamine”, “rahaline paindlikkus” ja “majanduslik areng või kasv”.

- Kirjeldada sissetulekut pidevana (või muu samalaadset tähendust kandva sõnaga), ilma et seejuures mainitaks ka pideva pingutamise vajadust ja/või kvalifikatsioonidele vastavust ei ole lubatud.

Lubamatud terminid on “jäakkasum”, “jääk”, “passiivne sissetulek või tulu”, “kasutustasu” ja “honorar”. **Lubatud terminid** on “pidev” ja “jätkuv või kestav”.

b) **Pensionile jäämine.** ABO-d võivad oma äri arendada niivõrd laiahaardeliseks, et saavad loobuda tavapärasest palgatööst ja pühenduda täiskoormusel Amway äriks. Seejuures tuleb aga teadvustada, et Amway müügi- ja turundusplaani alusel sissetuleku teenimine nõuab aega ja jõupingutusi. Amway ärivõimaluste kasutamine ei taga sissetulekut kogu ülejäänud eluks. Amway ei paku “pensionit” selle tavapärasel tähendusel, sest sissetuleku pidevana hoidmiseks tuleb tööd edasi teha. Raha on võimalik teenida vaid siis, kui midagi müüakse.

c) **Pärimine.** Üks Amway müügi- ja turundusplaani iseloomulikke jooni on asjaolu, et ABO saab aluse panna märkimisväärsele äritegevusele ning selle hiljem üle anda oma pärijatele või teistele kasusaajatele.

11. Osalemine ABO organisatsioonis ja äri tugimaterjali ostmine. Äri tugimaterjali programmis osalemist ja tugimaterjali ostmist tuleb esitleda Amway äri raames vabatahtlikult kasutatava võimalusena, mitte äri kohustusliku komponendina. Programmis osalemine võib aidata kaasa eduka äri rajamisele, kuid edu ei ole tagatud. Väita, et peale Amway ametlike materjalide, mis on mõeldud kasutamiseks seoses sellega, et uued sponsoreeritavad ABO-d/plussliikmed registreerida ABO-de/plussliikmetena, tuleb osta ka kõik muud materjalid, ei ole lubatud.

12. Muud ärivõimalused. Äri tugimaterjali ei tohi kasutada selleks, et edendada peale Amway ärivõimaluste ka mingeid muid ärivõimalusi.

II. Amway ärikeskkond

Esitlejad peavad Amwayd tutvustama kui võrdsete võimaluste äri – see on mõeldud igaühele. “Äri igaühele” tähendab seda, et aktsepteeritakse kõiki inimesi, hoolimata nende uskumustest, poliitilistest eelistustest, kodakondsusest, etnilisest taustast ja rassist.

1. **Vaimsed/usulised ideed.** Esitlejad ei tohi teha järgmist:

- kasutada platvormi selleks, et jagada oma usulisi ja/või sotsiaalseid vaateid;
- väita, et edu sõltub teatud kindlate uskumuste järgimisest;

- soovitada teatud usulisi või vaimseid teoseid ja praktikaid;
 - korraldada jumalateenistusi.
2. **Moraalsed ideed.** Amway, Alticor Inc.-i, nende filiaalide, töötajate, ABO-de ega ABO organisatsioonide kohta ei ole lubatud esitada häbistavaid väiteid. Äriplatvormi ei tohi kasutada selleks, et väljendada oma isiklike uskumusi ja halvustada seejuures teiste omi. Õhutada ABO-d piirama oma läbikäimist perekonna või sõpradega või lõpetama nendega suhtlemist täiesti ei ole lubatud.
 3. **Poliitilised ideed.** Esitlejad ei tohi teha järgmist:
 - kasutada platvormi selleks, et levitada oma poliitilisi seisukohti;
 - viidata oma eelistustele teatavate poliitiliste vaadete, erakondade, kandidaatide või valitavate ametiisikutega seoses.

III. Intellektuaalomand

Intellektuaalomand on loominguiline teos, millele konkreetsel isikul on õigused ja mille kohta see isik võib taotleda patenti, autoriõigust, kaubamärki vms. ABO/plussliige ja ABO organisatsioonid võivad kasutada ainult sellist intellektuaalomandit (kuulugu see Amwayle või kellelegi teisele), mille kasutamiseks neil on õigus. Intellektuaalomand võib olla muusika, pilt, heli, video, tekst, kaubamärk, logo või muu seesugune.

1. **Autoriõigustega kaitstud materjali kasutamine.** Autoriõigustega kaitstud materjali hulka kuuluvad näiteks muusika, raamatud, ajakirjad, artiklid ja muud kirjatööd (sh väljavõtted ja tõlked), ettekanded, fotod, kunstiteosed (sh *online*-kujutised), veebilehed, blogid ja muud sotsiaalmeedia postitused, videod, filmid, mängud, skulptuurid, hooned ja 3D-kujud ning arvutitarkvara (siinne loetelu ei ole lõplik).
 - a) **Amway loodud materjali kasutamine.** Amway loodud ja autoriõigustega kaitstud materjali ei tohi kasutada ilma Amway eelneva loata, välja arvatud juhul, kui see materjal on saadud Amway poolt heaks kiidetud allikatest.
 - b) **Kolmandate isikute loodud materjali kasutamine.** Kolmandate isikute loodud ja autoriõigustega kaitstud materjali ei või kasutada, kui selleks pole autoriõiguste omanikult saadud eelnevalt nõuetekohast kirjalikku luba, litsentsi või muud volitust, välja arvatud juhul, kui kõnealuse materjali kasutamine on lubatud kohaldatava õiguse alusel. Autoriõigustega kaitstud materjali kasutamiseks saadud kirjalik luba tuleb alles hoida ja nõudmise korral Amwayle esitada.
 - c) **Eraldi märkus muusika kohta.** Muusikat, mis on loodud või mida on muudetud, esitatud, ette kantud, salvestatud või edastatud Interneti kaudu, ei tohi kasutada äri tugimaterjalina ilma muusika omaniku nõuetekohase kirjaliku loa, litsentsi või muu volituseta, välja arvatud juhul, kui kõnealuse materjali kasutamine on lubatud kohaldatava õiguse alusel. SALVESTATUD MUUSIKA KASUTAMISEL LÄHEB TIHTIPEALE VAJA MITUT LITSENTSI. Igasugune kirjalik luba tuleb alles hoida ja nõudmise korral Amwayle esitada.

Autoriõiguste omanik võib autoriõigustega kaitstud materjali kasutamiseks anda üksnes piiratud õigused. Need õigused võivad olla piiratud mitmel moel, näiteks ajaliselt, kasutusviisiga, territooriumiga või meediumiga. Seega ei pruugi litsents, mis lubab autoriõigustega kaitstud materjali kasutada ühes olukorras, anda luba selle materjali kasutamiseks teise olukorras. ABO / ABO organisatsioon vastutab selle eest, et autoriõigustega kaitstud materjali kasutamine oleks kooskõlas autoriõiguste omanikult saadud loaga.

2. **Isiklikud õigused.** Isiklikud õigused hõlmavad inimese õigust kontrollida, kuidas temaga seotud tunnuseid (näiteks nime, pilti, häält ja muid indentiteedielemente) äriilistel eesmärkide kasutamiseks, ja saada selle pealt tulu. ABO / ABO organisatsioon peab isiklikest õigustest lugu pidama ning järgima seejuures kõiki kohaldatavaid seadusi ja arvestama inimese soovi mitte kasutada temaga seotud tunnuseid (näiteks tema pilte, temast tehtud joonistust või mudelit).

ABO / ABO organisatsioon ei tohi kasutada teise inimese isiklikku õigust oma äri edendamiseks, ilma et oleks sellelt inimeselt saanud eelneva kirjaliku loa, mis tuleb nõudmise korral ka Amwayle esitada.

3. **Nõuetekohane kaubamärgi kasutamine.** ABO / ABO organisatsioon ei tohi kopeerida, levitada ega mingil muul viisil kasutada kolmanda isiku, Amway või Alticor Inc.-i kaubamärke ilma kaubamärgi omaniku nõuetekohase kirjaliku loata. Kirjalik luba tuleb alles hoida ja nõudmise korral Amwayle esitada. Amwayle või Alticorile kuuluvad kaubamärk ja logo ning tootefotod ja ettevõttega seotud kujutised tuleb hankida üksnes Amway poolt määratud allikatest.

C. MUU

1. Amway nõudel peab ABO esitama Amwayle dokumentatsiooni, mis kinnitaks ABO tegevuse vastavust käesoleva eeskirjaga, sh teabe mitte-ABO-st müüjate, avaldajate, tootjate ja levitajate kohta, kellega ABO-d teevad tugimaterjali hankimisel ja reklaamimisel koostööd.

2. Mitte ükski isik, kellele käesolev dokument kohaldub, ei tohi toetada ega nõustada teist isikut käesolevaid standardeid ja põhimõtteid arvestamata. ABO-d ei tohi ei otse ega teiste isikute kaudu toota, reklaamida või müüa äri tugimaterjali teistele ABO-dele ega saada selle müügist tulu käesolevaid standardeid ja põhimõtteid või kohaldatavaid seadusi rikkudes.

3. Amway uurib asjaolusid ja kaebusi, mille korral on kahtlus, et käesolevat dokumenti võib Amway tegevuseeskirjade punktide 11 ja 12 põhjal olla rikutud.