



HOME

BEAUTY

NUTRITION

Amway

YOUR BUSINESS

BEST PRACTICES

Belangrijke herinneringen bij de start van uw Amway Business

Waar Amway voor staat

- De mogelijkheid om samen met andere ABO's deel te nemen aan de zakelijke mogelijkheid van Amway.
- Het recht voor iedere ABO om te profiteren van de ontwikkeling van zijn Lijn van sponsorschap en daarmee inkomsten te verdienen op basis van het Amway Sales en Marketing Plan.
- Tijdige en accurate Bonus betalingen aan ABO's.
- De bescherming van de integriteit van de Lijnen van sponsorschap van alle ABO's.
- De zekerheid dat Amway haar ABO's zal blijven voorzien van kwalitatief hoogwaardige en innovatieve producten welke exclusief te koop zijn via ABO's.
- Eerlijke en transparante behandeling van alle ABO's.
- Een forum en de mogelijkheid voor de ABO-leiders om hun bezorgdheid te uiten naar en input te geven aan Amway over zaken die van belang zijn voor ABO's.
- De mogelijkheid om een Amway zaak na te laten, over te dragen of te verkopen in overeenstemming met de Gedragsregels van Amway.
- De vrijheid voor iedere ABO om zelfstandig te bepalen hoeveel tijd en moeite hij/zij wil wijden aan zijn/haar Amway business.
- Voor iedere ABO toegang tot een scala aan trainingen ter ondersteuning van zijn/haar Amway business.

BEST PRACTICES

Belangrijke herinneringen bij de start van uw Amway Business

Amway biedt iedereen gelijke kansen om zaken te doen – ongeacht uw geslacht, nationaliteit, geloof of politieke overtuiging. Wanneer u uw Amway Business uitbouwt, moet u dit doen binnen het kader van de Gedragsregels van Amway, het Beleid van Amway en de toepasselijke lokale wet- en regelgeving. In dit document geven we uitleg over een paar belangrijke principes die van toepassing zijn op uw Amway Business.

De volledige Gedragsregels/Commerciële principes van Amway en het desbetreffende Businessbeleid zijn beschikbaar op www.amway.be.

Wij raden aan dat u nauw samenwerkt met uw Sponsor en uw Platinum ABO. Dankzij hun ruime ervaring vormen zij een waardevolle bron van informatie. U kunt ook terecht op www.amway.be of u kunt contact opnemen met uw Amway partner.

Amway Business Owner (ABO) worden

- U kunt een Amway Business opstarten wanneer u meerderjarig bent en contracten mag afsluiten, nog geen eigenaar bent van een Amway Business in de desbetreffende markt en in overeenstemming bent met de lokale wetgeving.
- Getrouwde koppels mogen slechts één Amway Business registreren.
- Als u al een keer actief was met een Amway Business, dan kunt alleen dan gesponsord worden indien u 6 maanden tot 2 jaar inactief was. Als u niet zeker bent welke periode u inactief was dan kunt u contact opnemen met uw Amway partner.

Amway Business uitbouwen – algemene opmerkingen

- Volg de basisregels die van toepassing zijn op alle zakelijke ondernemingen, in het bijzonder:
 - a. bouw uw zaak uit op een professionele, beleefde en attente manier;
 - b. werk op een ethische, financieel verantwoordelijke en zakelijke manier;
 - c. blijf steeds integer;
 - d. wees verantwoordelijk voor alles wat u doet in uw zaak;
 - e. leg contacten op een professionele manier, onderschat bestaande relaties niet, maar gebruik ze op de juiste manier;
- Om uw Amway Business en de zakelijke mogelijkheid van Amway in het algemeen te beschermen, moet u eerlijk en open zijn over de Amway Business en niet verkopen onder druk, bedriegen of er misleidende verkoops- en marketingpraktijken op na houden;
- Om mogelijke conflicten te vermijden, moet u uw Amway Business zorgvuldig gescheiden houden van eventuele andere zakelijke activiteiten die u uitvoert;

- Om mogelijke conflicten met andere ABO's te vermijden, behandelt u hen met respect en staat u hun Amway Business niet in de weg.
- Amway betaalt bonussen aan ABO's op basis van het Sales & Marketing Plan van Amway. Denk eraan dat het sponsoren van anderen niet wordt gecompenseerd – een succesvolle Amway Business steunt op een evenwicht tussen de verkoop van producten aan eindklanten in uw Amway markt en het sponsoren van anderen om dit ook te doen.
- Het is belangrijk te begrijpen dat u zelf moet beslissen of, wanneer en hoe veel u koopt. Het is ook belangrijk om niet te veel Amway producten aan te kopen maar Amway producten te bestellen wanneer nodig en in redelijke hoeveelheden.
- Als u ooit beslist dat u niet langer interesse hebt om uw Amway Business verder uit te bouwen, kunt u uw contract op elk moment stopzetten door Amway hier schriftelijk van op de hoogte te brengen.

Voorstelling van Amway producten, Amway en de Amway Business Opportunity

- Wanneer u praat over Amway producten, moet u dit op een eerlijke, correcte en niet-misleidende manier doen. Wij bevelen sterk aan dat u juiste beweringen over de producten promoot en altijd de beweringen gebruikt die gepubliceerd zijn door Amway in officiële lokale literatuur van Amway of op officiële lokale websites van Amway.
- De Tevredenheidsgarantie van Amway is een waardevolle troef wanneer u Amway producten verkoopt. Vergeet niet uw klanten erover te informeren.
- Om te garanderen dat Amway producten op de juiste manier worden voorgesteld, hebben alleen ABO's de toestemming om

ze persoonlijk te verkopen. Amway producten kunnen niet worden verkocht in traditionele (publieke) handelsruimtes.

- Wanneer u de zakelijke mogelijkheid van Amway en het Amway Sales & Marketing Plan voorstelt, moet u eerlijk, correct en open zijn – dit start bij de uitnodiging voor een voorstelling: vermeld duidelijk dat u de Amway Business Opportunity en/of Amway producten wilt voorstellen. Maak uzelf kenbaar als Amway Business Owner. Verkoop het Amway Sales & Marketing Plan niet te overdreven – mensen kunnen te enthousiast worden over de dynamiek en de geloofwaardigheid van het plan.
- Een zakengroep uitbouwen maakt deel uit van een evenwichtige zaak. Het is belangrijk om de ABO's die u persoonlijk sponsort, te trainen en te motiveren.
- Denk eraan dat ABO's die in uw groep (of 'downline') werken ook onafhankelijke Amway Business Owners zijn. Het gebruik van TEM (materiaal voor training en opleiding dat niet door Amway is geproduceerd), het participeren van vergaderingen/ evenementen en het deelnemen aan het Supportsysteem zijn volledig optioneel.
- Een belangrijk aspect is de bescherming van de Line of Sponsorship (LoS). Voor meer details kunt u terecht in sectie 6 van de Amway Gedragsregels.
- Alle ABO's zijn verantwoordelijk voor het verwerken en beschermen van gegevens over de klant en de ABO, ten voordele van iedereen die deelnemen aan de Amway Business.

Adverteren in de Amway Business

- De beste manier om te adverteren is Amway en de producten van Amway persoonlijk aan te bevelen. Mensen vertrouwen gewoonlijk op een aanbeveling die ze krijgen van iemand die ze kennen.
- Als u interesse hebt om extra reclame te maken voor uw Amway Business, de producten van Amway of de Amway Business Opportunity kunt u terecht op www.amway.be of kunt u contact opnemen met uw Sponsor/Platinum of uw Amway partner voor meer informatie, om ervoor te zorgen dat u dit correct doet en in overeenstemming met de Gedragsregels en de toepasselijke wet- en regelgeving.
- Het is van essentieel belang te weten dat Amway de eigenaar is van alle handelsmerken, merknamen en logo's. Het gebruik ervan moet dus vooraf worden goedgekeurd door Amway.

Activiteiten op het internet

Als u beslist om het internet te gebruiken om uw Amway Business te promoten, zijn er een aantal zaken waar u rekening mee moet houden, naargelang de activiteit.

- Amway adviseert dat u www.amway.be gebruikt om uw Amway Business te promoten. Voor meer informatie kunt u terecht op www.amway.be of kunt u contact opnemen met uw Amway partner.
- Elke andere website om uw Amway Business, de producten van Amway of de Amway Business Opportunity te promo-

ten, moet worden goedgekeurd door Amway voor ze op het internet wordt gepubliceerd. Voor meer informatie kunt u het Websitebeleid van Amway lezen.

- Als u interesse hebt in sociale media, denk er dan aan dat deze platformen gebruikt moeten worden om de reputatie van Amway en alle ABO's te verbeteren. Denk eraan dat wat u zegt, een invloed heeft op uw reputatie en op de reputatie van Amway. Het grote publiek moet een positief beeld van de wereld van Amway krijgen. Gebruik sociale media niet om mensen te werven. Voor meer informatie kunt u de Richtlijnen voor Sociale Media van Amway lezen. In elk geval gelden de algemene regels van Amway over het promoten van producten van Amway en hoe u de zaken van Amway moet voorstellen ook op het internet.

U kunt een Internationale Amway Business opzetten

Als Amway Business Owner krijgt u de kans uw zaak internationaal uit te bouwen, in alle markten waarin Amway u toestaat een tweede zaak te beginnen of internationaal te sponsoren. Neem contact op met uw Sponsor/Platinum, uw Amway partner en/of via www.amway.be.

Compliance en proces

Wij zijn ervan overtuigd dat alle Amway Business Owners hun zaak op de juiste manier willen uitbouwen.

Als er ooit een probleem zou zijn met overeenstemming met de Regels en het Beleid, heeft Amway een proces om dit te melden en te doen naleven dat consistent, eerlijk en transparant is.