

Amway nostāja attiecībā uz komercdarbības strukturēšanu (piramīdu veidošanu)

Amway uzskata, ka līdzsvars starp vertikālo un horizontālo struktūru ir būtisks, lai nodrošinātu ilgtermiņa panākumus un peļņu ikvienai Amway komercdarbībai. Turpmāk aplūkoti pamatnoteikumi ir izstrādāti, lai palīdzētu Amway patstāvīgajiem komersantiem sasniegt šo mērķi un pieņemamā veidā padziļināt savu darbību.

Ievads

Sākot ar 2007. gada septembri, visi Saistītie uzņēmumi Eiropā izmantos turpmāk uzskatītās pazīmes, lai noskaidrotu, vai organizācijā netiek mācīta vai praktizēta nepieņemama Komercedarbības strukturēšana (jeb „piramīdu veidošana”). Ja atklājas, ka Amway patstāvīgais komersants vai Amway patstāvīgo komersantu grupa ir iesaistīti neatbilstošā Komercedarbības strukturēšanā, jāveic koriģējoši pasākumi. Katru mēnesi un, īstenojot Augstākā atalgojuma novērtējuma programmu, Amway pārbaudīs komercuzņēmumus, pievēršot uzmanību komercdarbības struktūrai un ienesīgumam.

Pārskats

„Piramīdu veidošana” ir nepieņemama komercdarbības attīstīšanas prakse. Tā tiek definēta kā stratēģiska un mākslīga organizācijas strukturēšana, kuru veic augstākstāvošs Amway patstāvīgais komersants, iesaistot jaunus Amway patstāvīgos komersantus zemākstāvošajā organizācijā, neņemot vērā, vai starp sponsorētājiem un sponsorējamajiem ir kāds attiecības. Tā ir komercdarbības metode, kuras rezultātā zūd organizācijas līdzsvars un tiek zaudēts ienesīgums.

Pieņemamas komercdarbības attīstības raksturojums

Amway uzskata, ka pieņemama komercdarbības vertikālā attīstība ir būtiska, lai veidotu sabalansētu, veiksmīgu komercdarbību, arī paplašinot darbību un palielinot produktu pārdošanas apjomus. Pieņemamām komercdarbības vertikālā attīstība vislielāko uzmanību pievērš turpmāk norādītajam:

1. Jebkura komercdarbības attīstīšanas stratēģija, piemēram, komandas pieeja, nav obligāta un tā arī uztverama.
2. Grupai ir jābūt, ka ienesīguma pamats ir būtiskais līdzsvars starp vertikālo un horizontālo uzbūvi.
3. Sponsorēšanas hierarhiju nedrīkst pārstrukturēt, izmantojot komercdarbības nodošanas noteikumus, lai stratēģiski pārkārtotu hierarhiju.
4. Izglītošana par produktiem ir būtiska un priekšnosacījums veiksmīgai komercdarbībai, kuras pamatā ir līdzsvars starp produktu pārdošanas apjomu un jaunu dalībnieku iesaistīšanu.
5. Būtiski, lai katram Amway patstāvīgajam komersantam būtu iepriekšējas attiecības ar savu sponsoru, kurš, savukārt, ievērojami piedalās sponsorēšanas darbībā un piekrīt pildīt sponsora pienākumus.
6. Ikviena Amway patstāvīgā komersanta pienākums ir paskaidrot un nepārprotami izglītēt visus, kuri uzsāk komercdarbību, ka ilgtermiņā

- ienesīgumu rada produktu pārdošanas apjoms un komercdarbības paplašināšana.
7. Jāmāca, ka vienas komercdarbības grupas izvēršana dziļumā nepalielinās ienesīgumu.
 8. Komandas pieeja neatsver faktu, ka nepieciešams smags darbs, un katra individuālā Amway patstāvīgā komersanta pienākums ir attīstīt savu komercdarbību.
 9. Amway patstāvīgajiem komersantiem ir jāmāca, ka potenciālo dalībnieku nosūtīšana pie citiem Amway patstāvīgajiem komersantiem var ievērojami ietekmēt iespējas kvalificēties, kā arī atstāt negatīvu iespaidu uz šīs komercdarbības ienesīgumu.

Ar piramīdu veidošanu saistītā nepieņemamā prakse

1. Pieteicējam tiek lūgts atstāt pieteikumā neizpildītas ailes, kuras vēlāk aizpilda augstākstāvošs komersants.
2. Jaunais Pieteicējs nepazīst savu sponsoru.
3. Pieteicēji tiek reģistrēti sponsorēšanas hierarhijā, neņemot vērā sponsoru, kurš ir iesaistīts sponsorēšanas darbībā un apzinās un iesaistās sponsora pienākumu pildīšanā.
4. Strauju zemākstāvošās hierarhijas rezultātu garantijas vai netiešas garantijas.
5. Maldī attiecībā uz Korporācijas lomu un atbalsta organizācijas lomu.
6. Lūgums nodot vai izmantot 6 mēnešu dīkstāves noteikumus, lai pārstrukturētu esošos Amway patstāvīgos komersantus vertikālajās grupās tā, lai viņi nodrošinātu lielāku apjomu.
7. Amway patstāvīgie komersanti, kuri pielieto „piramīdu veidošanas” metodes, apgalvo, ka viņiem ir īpaša vienošanās ar Korporāciju vai viņiem piemērojami īpaši noteikumi.
8. Netiek pieminēts vai tiek noniecināts fakts, ka produktu pārdošana ir daļa no Pārdošanas un tirgvedības plāna vai ka ienesīgums rodas no līdzsvara starp pārdošanu un sponsorēšanu.
9. Augstākstāvošs komersants aiztur pieteikumus līdz mēneša beigām, lai mākslīgi kontrolētu kvalifikācijai nepieciešamo apjomu vai ieņēmumu dēļ.
10. Komercdarbības grupas vertikālajā struktūrā ir 25, 50 vai pat 100 dalībnieki, bet irniecīgs apjoms un horizontālā struktūra vai tādas nav vispār.

Amway reakcija uz šādu nepieņemamu komercdarbības attīstīšanas veidu:

1. Amway izskatīs Komercdarbības atbalsta materiālus, lai nodrošinātu, ka tajos komercdarbība tiek aprakstīta sabalansētā veidā.
2. Amway personāls atbildēs uz to cilvēku sūdzībām, kuri apraksta neatbilstošu komercdarbības attīstīšanas metodi.
3. Ja kāds iesniegs pieteikumus vairumā, turklāt mēneša beigās, iegādājoties vai neiegādājoties iesācēju komplektus, Amway apvaicāsies sponsorētajām personām, lai pārliecinātos, ka viņiem ir sponsora-sponsorējamā attiecības ar saviem sponsoriem un ka sponsori saprot savus noteikumus ietvertos pienākumus.
4. Ja komercdarbības grupas vertikālajā struktūrā ir vairāk nekā 10 dalībnieki, Amway darbinieks piezvanīs cilvēkiem, lai pārliecinātos, ka pastāv normālas sponsora-sponsorējamā attiecības.

5. Līmenī, kas ir zemāks nekā 21%, kvalificējies komersants jebkurā sasniegumu bonusa līmenī netiks atzīts, ja vien viņš nevar uzrādīt no Amway nopelnītu Sasniegumu bonusu.
6. Amway nepieņems pieteikumus, kurus nepārprotami aizpildījušas vairākas personas.
7. Ja persona iesniedz lielu daudzumu pieteikumu vairumā mēneša beigās, šie pieteikumi tiks izskatīti nākamajā mēnesī, jo Amway pārbaudīs pieteikumus saskaņā ar šo Politiku.

Neievērošana:

POLITIKA – spēkā no 2007. gada 1. septembra. Gadījumā, ja Amway uzzinās par situāciju, kad darbojušies viens vai vairāki Neatbilstošas komercdarbības strukturēšanas iniciatori, Amway nekavējoties iesaistīs Platīna grupu un uzsāks iekšējo situācijas izmeklēšanu, kas var ietvert, bet neaprobežojas ar visām iepriekš aprakstītajām darbībām, lai pārbaudītu vai nav notikusi piramīdas veidošana. Ja iekšējā izmeklēšanā atklāsies piramīdu veidošanas gadījumi, Amway veiks turpmāk norādītās darbības:

Pirmais gadījums: Amway iesaldēs visu sponsorēšanas darbību šajā Platīna grupā līdz brīdim, kad visi Amway patstāvīgie komersanti šajā grupā būs saņēmuši apmācību un informāciju no Amway par pieņemamu sponsorēšanas darbību.

Atkārtots gadījums: Amway apturēs Platīna komercdarbību vismaz uz 30 dienām, tai skaitā, ieturēs bonusu maksājumus.

Trešais gadījums: turpmākas sankcijas, līdz pat Platīna līguma ar Amway izbeigšanai.

** Tāpat kā visas citas Amway piespiedu izpildes darbības (sankcijas), Amway patstāvīgais komersants var pārsūdzēt uzņēmuma sankcijas saskaņā ar Kārtības noteikumos noteikto strīdu risināšanas kārtību.**