



## AMWAYN SUHTAUTUMINEN LIIKERAKENTEEEN PINOAMISEEN

# Amwayn suhtautuminen liikerakenteen pinoamiseen

**Amwayn näkemyksen mukaan syvyyden ja leveyden tasapaino on oleellinen tekijä pitkäkestoisen menestyksen ja kannattavuuden luomisessa kaikessa Amway-liiketoiminnassa. Nämä säännöt on laadittu Amwayn Liikkeenharjoittajien avuksi tukemaan asianmukaisen syvyyssuuntaisen liiketoiminnan kehittämistä.**

## JOHDANTO

---

Syyskuusta 2007 lähtien Amwayn kaikkien Euroopan toimipisteiden on täytynyt tarkkailla, löytyykö liiketoiminnasta tunnusmerkkejä, jotka kertovat organisaatiossa harjoitettavan sopimatonta liikerakenteen pinoamista. Jos Amway havaitsee, että Amwayn Liikkeenharjoittaja tai ryhmä Amwayn Liikkeenharjoittajia harjoittaa tällaista toimintaa, se ryhtyy tarvittaviin toimenpiteisiin tilanteen korjaamiseksi. Amway käy kuukausittain läpi ALH-liiketoiminnat Higher Award Tracking – ohjelman avulla ja tarkistaa liiketoimintarakenteet ja – voitot.

## YLEISKATSAUS

---

Pinoaminen ei ole hyväksyttävä tapa kehittää itsenäistä Amway-liiketoimintaa. Pinoamisella tarkoitetaan sitä, että ylälinjan Amwayn Liikkeenharjoittaja muokkaa organisaatiota strategisesti ja keinotekoisesti sijoittamalla uuden Amwayn Liikkeenharjoittajan organisaation pohjalle huolimatta siitä, onko sponsorin ja sponsoroitavan välillä sponsorisuhdetta. Tällainen menettely horjuttaa organisaation rakennetta syventämällä sitä ja heikentämällä sen kannattavuutta.

## HYVÄKSYTTÄVÄN LIIKERAKENTEEN MUODOSTAMISEN TUNNUSMERKKEJÄ:

---

Amwayn näkemys on, että hyväksyttävä syvyyden rakentaminen on tärkeä osa tasapainoista ja menestyksestä itsenäistä Amway-liiketoimintaa yhdessä leveyden kasvattamisen ja tuotemyynnin kanssa. Hyväksyttävään liiketoiminnan syvyyden rakentamiseen kuuluu seuraavia tunnuspiirteitä:

1. Kaikki liiketoiminnan kehittämisstrategiat, kuten esimerkiksi tiimityö, perustuvat vapaaehtoisuuteen, ja tämä on tehtävä tiettäväksi Amwayn Liikkeenharjoittajille.
2. On tärkeää kehittää sekä liikerakenteen leveyttä että syvyyttä, mihin myös liiketoiminnan kannattavuus perustuu. Tämä on opetettava myös ryhmälle.
3. Sponsorilinjaa ei saa muokata hyödyntämällä siirtosääntöjä syvyyssuuntaisen strategiseen uudelleenjärjestelyyn.

4. Tuotekoulutuksen antaminen takaa menestyksekkään itsenäisen Amway-liiketoiminnan, joka perustuu myynnin ja sponsoroinnin väliseen tasapainoon.
5. On tärkeää, että kaikkien Amwayn Liikkeenharjoittajien ja heidän sponsoreidensa välillä on asianmukainen sponsori-suhde ja että sponsorit osallistuvat sponsorointiin sopivalla tavalla ja sitoutuvat täyttämään veloitteensa sponsorina.
6. Amwayn Liikkeenharjoittajan vastuulla on huolehtia, että kaikki liiketoimintaan mukaan tulevat saavat tietoa ja koulutusta siitä, että pitkällä aikavälillä tuloja saavutetaan vain myymällä tuotteita ja kehittämällä omaa itsenäistä Amway-liiketoimintaa leveysuuntaan.
7. Amwayn Liikkeenharjoittajien tulee saada tietoa siitä, että he eivät ansaitse kehittämällä liiketoimintaa syvyyssuuntaan.
8. Vaikka toiminta on tiimityötä, itsenäinen Amway-liiketoiminta edellyttää jatkuvaa henkilökohtaista työtä, ja jokaisen Amwayn Liikkeenharjoittajan vastuulla on kehittää omaa itsenäistä Amway-liiketoimintaansa.
9. Amwayn Liikkeenharjoittajien tulee saada tietoa siitä, että potentiaalisten Amwayn Liikkeenharjoittajien ohjaamisella toisten Amwayn Liikkeenharjoittajien luo voi olla suuri merkitys kelpoisuusehtojen täyttämiseen ja se voi huonontaa itsenäisen Amway-liiketoiminnan ansaintamahdollisuuksia.

## SOPIMATTOMAN PINOAMISEN TUNNUSMERKKEJÄ:

---

1. Hakijaa pyydetään jättämään tyhjäksi tiettyjä hakemuksen kohtia, jotka ylälinjan Amwayn Liikkeenharjoittaja myöhemmin täyttää.
2. Uusi hakija ei tunne sponsoriaan.
3. Hakija sijoitetaan sponsorilinjaan ottamatta huomioon häntä tukenutta sponsoria ja tietämättä, täyttääkö sponsori velvollisuutensa.
4. Hakijalle taataan tai annetaan sellainen kuva, että alalinjat tuottavat nopeasti tulosta.

5. Amwayn ja tukiorganisaation roolijako jää epäselväksi.
6. Vanhat Amwayn Liikkeenharjoittajat ryhmitellään uudelleen volyymin kasvatustarkoituksessa käyttämällä hyväksi siirtopyyntöä tai sääntöä kuuden kuukauden liiketoimintatausta.
7. Pinoamismenetelmiä käyttävät Amwayn Liikkeenharjoittajat väittävät, että heillä on erikoissopimus Amwayn kanssa tai että he noudattavat erikoissääntöjä.
8. Tieto, joka annetaan on puutteellista tai puhutaan kielteiseen sävyyn siitä tosiasista, että tuotteiden myyminen on osa myynti- ja markkinointisuunnitelmaa ja että ansiot muodostuvat sekä tuotteiden myymisestä että uusien Amwayn Liikkeenharjoittajien sponsoroinnista.
9. Ylälinjan Amwayn Liikkeenharjoittaja pitää hakemusta itsellään kuukauden loppuun saakka ohjatakseen volyymin keinotekoisesti tavoitteenaan kelpoisuusehtojen täyttäminen tai tuloksen tekeminen.
10. Muodostetaan linja, jonka syvyys on 25, 50 tai jopa 100 ja jolla on pieni tai olematon volyymin tai leveys.

#### **AMWAYN TOIMENPITEET SOPIMATTOMAN LIIKERAKENTEEN KEHITTÄMISMUOTOJEN KITKEMISEKSI:**

1. Amway uudistaa liiketoiminnan tukimateriaalia, jotta käytössä oleva materiaali antaisi tasapainoisen kuvan liiketoiminnasta.
2. Amwayn työntekijät käsittelevät valituksia henkilöiltä, jotka ilmoittavat sopimattomista menetelmistä liikerakenteen kehittämisessä.
3. Jos Amwayn Liikkeenharjoittaja lähettää kuun lopussa suuren määrän hakemuksia, Amway tarkistaa, tuntevatko sponsoroidut Amwayn Liikkeenharjoittajat sponsorinsa ja onko sponsori selvillä velvollisuuksistaan.
4. Jos linjassa on yli 10 Amwayn Liikkeenharjoittajaa, Amwayn työntekijä ottaa yhteyttä jokaiseen Amwayn Liikkeenharjoittajaan varmistaakseen, että sponsorisuhteet ovat asianmukaiset.
5. Alle 21 prosentin tasolla oleva Amwayn Liikkeenharjoittaja, joka on täyttänyt tietyn suoritusbonuksen kelpoisuusehdot, ei saa tunnustusta ellei hän pysty todistamaan, että hän on ansainnut Amwayn suoritusbonuksen.
6. Amway ei hyväksy hakemuksia, joista käy selvästi ilmi, että ne ovat useamman kuin yhden henkilön täyttämiä.

7. Jos Amwayn Liikkeenharjoittaja lähettää suuren määrän hakemuksia kuukauden lopussa, hänen kannattaa varautua siihen, että ne käsitellään vasta seuraavassa kuussa, koska Amway tarkistaa hakemukset näiden sääntöjen mukaisesti.

#### **SÄÄNTÖJEN RIKKOMINEN**

SÄÄNNÖT – Voimassa 1.9.2007 alkaen. Jos Amway epäilee, että yksi tai useampi sopimattoman liikerakenteen tunnusmerkki täyttyy, Amway ottaa välittömästi yhteyttä kyseiseen Platina-ryhmään ja suorittaa sisäisen tutkimuksen. Tutkimukseen voi sisältyä muun muassa edellä mainitut toimenpiteet, joiden tarkoituksena on selvittää, onko pinoamista harjoitettu. Jos sisäinen tutkimus paljastaa pinoamista tapahtuneen, Amway ryhtyy seuraaviin toimenpiteisiin:

Ensimmäisellä kerralla Amway keskeyttää kyseisen Platina-ryhmän sponsorointitoiminnan, kunnes kaikki ryhmän Amwayn Liikkeenharjoittajat ovat saaneet Amwaylta tietoa siitä, millainen sponsorointitoiminta on hyväksyttävää.

Toisella kerralla Amway keskeyttää Platinaryhmän liiketoiminnan vähintään 30 päiväksi, jonka aikana ei myöskään makseta suoritusbonuksia.

Kolmannella kerralla Amway ryhtyy lisätoimenpiteisiin, joita voi olla muun muassa Platina- ALH:n sopimuksen irtisanominen.

**HUOM.** Kuten kaikista Amwayn kurinpitotoimenpiteistä, Amwayn Liikkeenharjoittaja voi valittaa Amwayn toimenpiteistä liiketoimintaohjeissa kuvatun kiistojen ratkaisumenettelyn mukaisesti.

Tätä sääntöä tarkistettiin viimeksi 12.4.2011.