

Amway pozicija verslo struktūros atžvilgiu

Amway mano, jog balansas tarp gylio ir pločio yra esminis dalykas ilgalaikiai kiekvieno Amway verslo sėkmei ir pelningumui. Ši politika sukurta kad padėtų ABOs pasiekti šį tikslą ir susikurti gylį priimtiniu būdu.

Įvadas

Nuo 2007 metų rugsėjo visi Europiniai Filialai naudos žemiau išvardytus požymius norėdami nustatyti, ar organizacija moko naudoti ir naudoja nepriimtina Verslo struktūrą (arba „piramidę“). Jeigu ABO arba ABOs grupė įgyvendina netinkamą Verslo struktūrą, bus imtasi korekcinių priemonių. Kas mėnesį ir Premijų didinimo kontrolės programos (angl. *Higher Award Tracking program*) taikymo metu Amway tikrins verslus atkreipdama dėmesį į verslo struktūrą ir pelningumą.

Apžvalga

„Piramidė“ yra nepriimtina verslo kūrimo praktika. Ji apibrėžiama kaip viršutinės linijos ABO strateginė ir dirbtinai sukurta organizacijos struktūra „padedant“ naujuosius ABOs giliai, nepaisant to, ar yra santykiai tarp remiamųjų ir rėmėjo. Tai yra verslo vykdymo būdas, sukuriantis disbalansą gylyje ir slopinantis pelningumą.

Priimtino gylio sukūrimo apibūdinimas:

Amway mano, jog priimtino gylio sukūrimas yra svarbi subalansuoto, sėkmingo verslo kūrimo dalis, kartu plečiantis į plotį ir parduodant produktą.

Priimtino gylio sukūrimas reiškia, kad:

1. Bet kokia verslo kūrimo strategija, pavyzdžiui, komandinis požiūris, yra neprivaloma ir tai turi būti pasakyta.
2. Balanso tarp pločio ir gylio sukūrimas yra esminis dalykas; grupėje to turi būti mokoma, nes tai – pelningumo pagrindas.
3. Paramos linija negali būti restruktūrizuojama naudojant perkėlimo taisyklės strateginiam gylio perskirstymui.
4. Švietimas apie produktą yra labai svarbus dalykas ir reikalavimas sėkmingam verslui, kuris paremtas produkto pardavimo ir naujų darbuotojų pritraukimo balansu.
5. Svarbu, kad kiekvienas ABO turėtų ankstesnius santykius su rėmėju, kuris savo ruožtu reikšmingai dalyvautų rėmimo veikloje ir sutiktų vykdyti savo kaip rėmėjo pareigas.
6. Kiekvieno ABO pareiga – informuoti ir aiškiai šviesti visus prie verslo prisijungusius asmenis, kad pelningumas gaunamas iš produktų pardavimo ir pločio sukūrimo ilgam laikui.
7. Turi būti mokoma, kad vieno leg sukūrimas gylyje nesukurs pelningumo.
8. Komandinis požiūris neeliminuoja to fakto, kad reikia sunkiai dirbti ir kiekvienas atskiras ABO yra atsakingas už savo verslo sukūrimą.
9. ABOs švietimas paremtas faktu, jog kandidatų nukreipimas pas kitus ABOs gali turėti reikšmingą poveikį kvalifikacijos galimybei ir galimai neigiamai veikti to verslo pelningumą.

Nepriimtina veikla, susijusi su Piramide:

1. Pareiškėjui nurodoma palikti prašyme tuščias vietas, kurias vėliau užpildys viršutinės linijos ABO.
2. Naujasis pareiškėjas nežino savo rėmėjo.
3. Pareiškėjai paliekami paramos linijoje neatsižvelgiant į rėmėją, kuris dalyvavo rėmimo veikloje, žinojo apie savo kaip rėmėjo pareigas ir jas vykdė.
4. Greitų žemutinės linijos rezultatų garantijos arba numanomos garantijos.
5. Korporacijos vaidmens ir rėmimo organizacijos vaidmens painiojimas.
6. Prašymai perkelti arba 6 neveiklumo mėnesių taisyklių panaudojimas, siekiant perskirstyti ABOs grupėse gylio lygmenyje, kad jie duotų didesnes pajamas.
7. „Piramidės“ kūrimo metodiką naudojančių ABOs teigimas, jog jie turi specialius susitarimus su Korporacija arba gavo iš jos specialius nurodymus.
8. Nutylimas arba neigiamai traktuojamas tas faktas, kad produktų pardavimas yra Pardavimų ir rinkodaros plano dalis arba kad pelningumą lemia pardavimo ir rėmimo balansas.
9. Viršutinė linija laiko prašymus iki mėnesio pabaigos, siekdama dirbtinai kontroliuoti apimtis kvalifikacijos ar pajamų tikslais.
10. Legs yra 25,50 ar net 100 procentų gylyje, turėdami mažai pajamų ar visai jų neturėdami, be jokio plėtimosi į plotį.

Amway reagavimas į tokį nepriimtina verslo kūrimo modelį

1. Amway peržiūrės Verslo mokomąją medžiagą, siekdama užtikrinti, kad ji aprašo verslą subalansuotai.
2. Amway darbuotojai atsilieps į žmonių skundus apie netinkamą verslo kūrimo būdą.
3. Jeigu keli prašymai pateikiami mėnesio pabaigoje, perkant pradedančiojo rinkinius arba ne, Amway pasiteiraus remiamų asmenų jog įsitikintų, kad jie turi rėmėjo-remiamojo santykius su savo rėmėjais ir kad rėmėjai supranta savo pareigas pagal taisykles.
4. Jeigu leg yra žemiau nei 10% gylyje, Amway darbuotojai paragins asmenis užtikrinti normalių rėmėjo-remiamojo santykių egzistavimą.
5. Žemiau 21% lygio esantis pretendentas į bet kokį priedo už veiklos rezultatus dydį nebus pripažintas laimėjusiu jeigu negalės įrodyti, jog priedą už veiklos rezultatus uždirbo atskirai nuo Amway.
6. Amway nepriims prašymų, kurie akivaizdžiai užpildyti daugiau nei vieno asmens.

7. Jeigu asmuo pateikia keletą prašymų mėnesio pabaigoje, tokie prašymai gali būti išnagrinėti kitą mėnesį, nes Amway tikrins prašymus pagal šią Politiką.

Reikalavimų nesilaikymas:

POLITIKA – galioja nuo 2007 m. rugsėjo 1 d. Amway sužinojus apie situaciją, kai egzistuoja vienas ar daugiau netinkamos Verslo struktūros požymių, Amway nedelsdama pasitelks atitinkamą Platininę grupę ir pradės vidinį situacijos patikrinimą, kuris gali apimti, tuo neapsiribojant, visus minėtus veiksmus siekiant nustatyti, ar yra formuojama piramidė, ar ne. Jeigu vidinis patikrinimas atskleidžia piramidės formavimo atvejus, Amway imsis šių veiksmų:

Pirmas etapas: Amway išaldys visą rėmimą toje Platininėje grupėje kol visi ABOs toje grupėje gaus mokymus iš Amway apie priimtina rėmimo veiklą.

Antras etapas: Amway suspenduos Platininį verslą mažiausiai 30 dienų, įskaitant priedų konfiskavimą.

Trečias etapas: Kiti veiksmai iki Platininio ABO sutarties su Amway nutraukimo.

** Kaip ir visų Amway priverstinio įgyvendinimo veiksmų atveju, ABO gali apskūsti bendrovės veiksmus Elgesio taisyklėse numatyta ginčų sprendimo tvarka.