

Posicionamiento correcto del proveedor aprobado

Los proveedores aprobados (AP) ofrecen formación, educación y motivación opcionales y de valor agregado a los Empresarios independientes (IBO) para apoyarlos en el desarrollo de sus negocios Amway™. El crecimiento del negocio de un IBO se basa en muchos factores, sin embargo, un AP no puede garantizar el crecimiento.

Sí debes:

-  Siempre dejar claro que el rol del AP es proporcionar capacitación, educación y motivación opcionales para apoyar a los IBO en el crecimiento de sus negocios Amway, en parte a través de la venta de productos a los clientes.
-  Evitar recaudar, directa o indirectamente, ingresos de cualquier tipo de los IBO durante su primer año de contrato.
-  Consultar los materiales proporcionados por un AP como «materiales de apoyo al negocio» (BSM), según se define en la Regla 7 de las Reglas de Conducta.
-  Divulgar la relación que tienes con un AP y con Amway en el momento de realizar recomendaciones de productos Amway.
-  Dejar claro que la participación con un AP y la compra de BSM son opcionales.
-  Dejar claro que la participación con un AP no es garantía de éxito.
-  Compartir historias sobre el rol de la formación y la educación en su crecimiento personal y cómo se relaciona con el crecimiento de un negocio Amway.
-  Posicionar y separar claramente la compra de productos, servicios y apoyo proporcionados por el AP del costo de renovar un negocio Amway.

¿Por qué?

- La participación de un AP es opcional y los IBO pueden elegir lo que sea más conveniente para ellos y sus negocios.
 - La transparencia construye confianza.
-

No debes:

-  Vender BSM de manera directa o indirecta o recaudar ingresos de cualquier tipo de los IBO en su primer año de contrato.
-  Indicar o insinuar que el AP es la única fuente de educación, capacitación o apoyo disponible para ayudar a los IBO a hacer crecer sus negocios.
-  Indicar o dar a entender que Amway o el AP ofrecen un negocio de mentoría, una oportunidad de mentoría, asesoría matrimonial, asesoría espiritual, asesoría financiera o capacitación para la vida.
-  Insinuar que la colaboración en el AP o la compra de los BSM equivale a un título universitario o a la educación universitaria.
-  Ocultar tu relación con Amway o con un AP.
-  Ocultar que tienes un interés financiero en la promoción y la venta de los BSM.
-  Animar ni pedir a los IBO, como condición para recibir asistencia en la construcción de su negocio, que compren una cantidad específica de productos o servicios de Amway o de otras marcas, o que mantengan un inventario específico de productos o servicios de Amway o de otras marcas (consultar la Regla 5.9).
-  Exigir a un IBO o a un prospecto que presupueste o reserve fondos para compras futuras de BSM como condición a fin de recibir apoyo o auspicio de un IBO.
-  Sugerir que un IBO debe seguir todos los pasos del sistema del AP o comprar todos los BSM recomendados para tener éxito en el negocio Amway.
-  Presentar la compra de los BSM como una inversión que dará como resultado el logro de un cierto nivel de distinción o la obtención de un ingreso más alto o que, de otro modo, se espera que dé como resultado una ganancia financiera.
-  Garantizar un resultado específico.
-  Alentar a los IBO a ser irresponsables con los gastos relacionados al negocio.
-  Compartir historias de decisiones financieras irresponsables para incentivar la compra de BSM o la asistencia a un evento.
-  Agrupar o combinar el costo de cualquier tipo de producto, servicio o apoyo proporcionados por BSM o AP con el costo de renovación de un negocio Amway.

¿Por qué no?

- Estas no son descripciones precisas del rol del AP.
- La participación del AP y la compra de BSM son opcionales y los IBO deben tomar decisiones financieramente responsables para su negocio.
- Agrupar artículos opcionales con el costo de renovación de Amway podría resultar confuso o engañoso.

Recursos:

Estándares de control de calidad, Estándares de contenidos, Sección VIII: amway.com/qas | amway.ca/qas | amway.com.do/qas

Guía de referencia del negocio Amway: amway.com/brg | amway.ca/brg | amway.com.do/brg

Departamento de Reglas y Conductas del Negocio Amway: bcr@amway.com

Administración de materiales de apoyo al negocio Amway: bsm@amway.com

IBOAI®*: www.iboai.com

*IBOAI es una marca comercial registrada de Independent Business Owners Association International, Inc.