Posicionamiento correcto del negocio Amway y de la oportunidad Amway

Hay muchas razones para convertirse en IBO: Amway™ te brinda la oportunidad de tener tu propio negocio, generar ingresos de la venta de productos a clientes, y auspiciar y enseñarles a otros a hacer lo mismo.

Sí debes:

- Posicionar el negocio Amway y la oportunidad Amway de una manera que sea veraz, precisa, realista y no engañosa.
- Al promover el Plan de Compensación del IBO de Amway (el «Plan») por primera vez con un prospecto o cuando hables de ingresos, proporciona una copia de todas las divulgaciones de ingresos correspondientes.
- Ser claro en cuanto a que lo que se describe u ofrece es la oportunidad Amway.
- Dejar claro que Amway, y no el IBO o el Proveedor Aprobado (AP), ofrece la oportunidad Amway.
- Ser claro en cuanto a que la oportunidad Amway es una oportunidad de ventas directas que implica la venta de productos a clientes y que los ingresos se generan a través de la venta de productos y no mediante el auspicio.
- Analizar los ingresos continuos en el contexto del esfuerzo continuo.
- Consultar a un asesor fiscal calificado para obtener orientación específica sobre tu negocio.
- Revisar cuidadosamente la Regla de Conducta 5.6 Prácticas de Auspicio Prohibidas (EUA | Canadá | República Dominicana).

¿Por qué?

Es importante ser transparente y honesto, y establecer expectativas realistas.

No debes:

- Afirmar, insinuar o sugerir que la oportunidad promocionada o descrita es cualquier otra cosa que la oportunidad de Amway.
- Hacer referencia a la oportunidad Amway como algo que no sea el negocio Amway o la oportunidad Amway.
- Indicar o insinuar que el éxito o los ingresos están garantizados.
- Afirmar o insinuar que los ingresos están garantizados durante toda la vida.
- Afirmar o insinuar que el Plan de Compensación del IBO de Amway está destinado a ser una fuente de beneficios fiscales, ayuda fiscal, evasión de impuestos o refugio fiscal.
- Promocionar los beneficios fiscales a los prospectos como razón principal para convertirse en un IBO.
- Afirmar o insinuar que el negocio Amway es un club de compra mayorista o que está construido sobre el uso personal.

¿Por qué no?

Es importante ser transparente y honesto, y establecer expectativas realistas.

Recursos:

Estándares de control de calidad, Estándares de contenido, Sección III: www.amway.com/qas | www.amway.ca/qas | www.amway.com.do/qas
Guía de referencia del negocio Amway: www.amway.com/brg | www.amway.ca/brg | www.amway.com.do/brg
Divulgación de Ingresos Amway: www.amway.com/income-disclosure | www.amway.ca/income-disclosure | www.amway.com.do/income-disclosure
Departamento de Reglas y Conductas del Negocio Amway: bcr@amway.com
Administración de materiales de apoyo al negocio Amway: wwbsm@amway.com
IBOAI®*: www.iboai.com

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

©2024 Alticor Inc. A175078SPB