



Maj 2009

Fakta om Amway: Amway Scandinavia

- Amway grundades 1959 i Ada, Michigan (USA) av Rich DeVos och Jay Van Andel
- Amway Scandinavia öppnade i juli 1999 (Danmark, Norge, Sverige och Finland)
- Amway bedriver verksamhet i över 82 länder/områden över hela världen. Amway öppnade senast på den ryska marknaden. Amway har fram till i dag aldrig dragit sig tillbaka från en marknad
- Amway bedriver verksamhet på mer än 30 olika språk över hela världen
- Amway finns på 26 europeiska marknader
- Amway har mer än 13 000 anställda över hela världen
- Amway sysselsätter över 400 forskare och assistenter i USA och över 50 personer i anslutna bolag
- Över 3,6 miljoner människor (ABO:er) äger och driver en oberoende Amway-verksamhet och säljer Amways produkter genom Amways affärsmöjlighet
- **NUTRILITE™/NUTRIWAY™ är världens ledande varumärke inom vitaminer, mineraler och kosttillskott** . (Baserat på försäljningen 2007 som har dokumenterats i undersökningar genomförda av Euromonitor International).
- Amway säljer varje år omkring 6 miljarder tabletter och kapslar som ingår i NUTRILITE/NUTRIWAY-varumärket
- **ARTISTRY tillhör världens fem bäst säljande kvalitetsmärken inom ansiktsvård och makeup***
* Baserat på en Euromonitor-undersökning av den globala detaljförsäljningen 2007. De övriga prestigemärkena är Clinique™, Estée Lauder™, Lancôme™ och Shiseido™.
- Amway har mer än 600 patent över hela världen



Mer information om Amway

- Amway är världsledande inom direktförsäljning av konsumentprodukter. Amway utgör en vinstgivande affärsmöjlighet med låg risk och låga kostnader för över 3,6 miljoner människor över hela världen. Amways huvudkontor ligger i Ada, Michigan (USA) och företaget är privatägt av familjerna DeVos och Van Andel
- Amway Scandinavia ingår i Amway Corporation. Amway Scandinavias huvudkontor ligger i Tåstrup, Danmark. Amway Scandinavia säljer ett brett sortiment produkter för hemmet och för personlig vård – allt från ARTISTRY-hudvård och -makeup till NUTRILITE/NUTRIWAY-



vitaminer och kosttillskott. Amway Sverige har sedan år 2000 varit aktiv medlem i Direkthandelns Förening (DF)

- Globalt sett säljer Amways ABO:er över 450 förstklassiga konsument-produkter med 100 % nöjd-kund-garanti. Om du inte är helt nöjd med en Amway-produkt får du pengarna tillbaka. Amway Scandinavias ABO:er säljer ett stort sortiment produkter inom bland annat:
 - **Rengöring i hemmet:** Tvätt-, disk-, bil- och övrigt hemrengöringsmedel
 - **Personlig vård:** Kroppsvård, hårvård, parfym, munvård, produkter för män och kvinnor
 - **ARTISTRY:** Hudvård och makeup
 - **E.FUNKHOUSER NEW YORK:** Makeup
 - **Välbefinnande:** NUTRILITE/NUTRIWAY-vitaminer och -kosttillskott, POSITRIM Lifestyle Balanced Solutions Programme, kaffe och te, olivolja och balsamvinäger, pasta och pastasås
 - **Speciella livsstilsprodukter:** iCook™ matlagningssystem, eSpring™ Water Treatment System
- För närvarande bedriver över 45 000 oberoende affärsdrivare en Amway-verksamhet i Skandinavien
- Amways affärsmöjlighet har låga kostnader och låg risk. Försäljningen stöds av en 100 % nöjd-kund-garanti på samtliga produkter och ABO:n behöver inte lagerföra några produkter. Om en ABO vill säga upp sin oberoende Amway-verksamhet inom en period av 90 dagar, återbetalas hela kostnaden för startsetet. Amway köper även tillbaka ABO:ns eventuella återstående produkter utöver startsetet (exklusive en mindre expeditionsavgift)
- Amways sälj- och marknadsföringsplan ger dig möjlighet att bygga upp en verksamhet genom att sälja produkter och sponsra andra som också säljer produkter och erbjuder affärsmöjligheten till andra. I takt med att Amway-ABO:ns verksamhet växer, så ökar också de ekonomiska fördelarna. Genom att förmedla sin kunskap om försäljning och marknadsföring till andra ABO:er och därigenom bygga upp en produktiv säljargrupp blir varje ABO i gruppen mer effektiv. Därmed ökar också försäljningen av Amways produkter till konsumenterna
- Alla ABO:er får bonus direkt från Amway. Bonusen baseras på ABO:ns försäljning av produkter och tjänster till konsumenterna. En viktig faktor i Amways sälj- och marknadsföringsplan är att ingen får betalt för att sponsra nya ABO:er
- Det finns ingen genomsnittlig inkomst i Amway-verksamheten. Amway-ABO:ernas inkomst baseras på individuella mål. Det är inte Amway som sätter upp målen. ABO:er kan tjäna så lite eller så mycket de vill genom att sälja Amways produkter och erbjuda affärsmöjligheten till andra – som i sin tur kan göra samma sak. Större delen av ABO:erna bedriver sin oberoende Amway-verksamhet på deltid. Många av dem vill helt enkelt tjäna lite extra till något speciellt, t.ex. en semester eller en större investering i hemmet. Men precis som i andra företag är resultatet beroende av den tid och den insats ABO:n investerar i verksamheten – oberoende av vilket syfte verksamheten har
- ABO:n skriver under ett avtal med Amway som denne är skyldig att följa (för att driva sin oberoende Amway-verksamhet) enligt särskilda villkor som skyddar Amways namn och anseende samt affärsmiljön och samtidigt garanterar ett högt konsumentskydd
- Amway satsar mycket på att lära upp ABO:erna och investerar mycket i att stödja och hjälpa Amway-ABO:erna att utveckla framgångsrika verksamheter. Amway har t.ex. ett duktigt team som består av 3 professionella produktutbildare i Skandinavien - och ytterligare ett antal professionella tränare på Europeisk basis vi har tillgång till – som varje år håller flera produkt- och affärsseminarier. På huvudkontoret i Tåstrup ställer Amway Scandinavia också



en undervisningslokal till förfogande för ABO:er mot en mindre kostnad. Amway har tre upplevelsecenter, i Wien, München och England, som Amway har investerat många miljoner dollar i. Här visas alla Amways produkter/varumärken, och det erbjuds dessutom gratis utbildningsfaciliteter för ABO:er från hela Europa

I avtalet mellan Amway och ABO:n stadgas också att ABO:n skall lära upp andra ABO:er

- Amway Sverige är ett etisk och lagligt direkthandelsföretag som har varit medlem i Direkthandelns Förening (DF) sedan år 2000. Amways sälj- och marknadsföringsplan baseras på försäljning av förstklassiga produkter, och används som förebild för andra direkthandelsföretag över hela världen. Amways affärsmöjlighet har i 50 år bevisat sin livsduglighet och framgång
- Som världsledande inom direkthandel, och som medlem i Direkthandelns Förening, är det Amways filosofi att stödja lagstiftning som särskiljer lagliga direkthandelsföretag från oseriösa företag som kopierar Amway och ger branschen dåligt rykte (www.direkthandel.n.org)
- Pyramidföretag är olagliga företag som i första hand betalar ut pengar för rekrytering av nya medlemmar. Pyramidföretagen bygger på principen att personer i längst ned i pyramiden bidrar till att öka den ekonomiska vinsten för personerna i toppen genom att betala höga startavgifter för att få vara med i pyramiden. För att den enskilde medlemmen ska kunna tjäna in den ofta mycket höga startinvesteringen och skapa en vinst krävs ett stort antal nya deltagare som i sin tur betalar en startavgift. Pyramidföretag erbjuder inga lönsamma/inga produkter, ingen lönsam affärsmöjlighet, har ofta hög startkostnad, ofta ingen returpolicy, och har kort livstid
- Amway erbjuder inte något lätt sätt att tjäna pengar på. De Amway-ABO:er som lyckas arbetar hårt och får bonus som baseras på försäljningen av Amways produkter och på att erbjuda affärsmöjligheten till andra. Det tar tid och kraft att utveckla en framgångsrik Amway-verksamhet, och påståendet om att man snabbt kan tjäna massor av pengar ger en felaktig bild av Amways affärsmöjlighet
- Amway betalar inte ut pengar för sponsring av nya ABO:er. Amways ABO:er ersätts inte för att enbart sponsra andra
- Definitionen av framgång varierar från person till person och är beroende av den individuella insatsen. Även om det – precis som i andra företag – är möjligt att få en utmärkt inkomst genom Amway-verksamheten, lämnar Amway inga garantier för att du kommer att lyckas. En hög inkomst är vanligtvis ett resultat av många års hårt arbete. De flesta ABO:er har till att börja med anspråkslösa mål för sin inkomst, och börjar med att bygga upp sin verksamhet på deltid

Vänliga hälsningar,

Lars Nøies
Area Manager, Amway