



Europeiska standarder och policy för kvalitetskontroll av Business Support Material

Amway

Europeiska standarder och policy för kvalitetskontroll av Business Support Material

DENNA POLICY SKALL ANVÄNDAS OCH TOLKAS ENLIGT AVTALSSKYLDIGHETERNA MELLAN ABO:ER ENSKILDA AMWAY-KONTOR I EUROPA (HÄNVISAS I DENNA POLICY TILL SOM "LOKALA AMWAY-KONTOR").

DENNA POLICY GÄLLER PÅ ALLA EUROPEISKA MARKNADER DÄR LOKALA AMWAY-KONTOR BEDRIVER VERKSAMHET ENLIGT AMWAYS SÄLJ- OCH MARKNADSFÖRINGSPLAN (CORE PLAN) FRÅN 1 SEP 2020 UTOM FÖR UKRAINA OCH STORBRIANNIEN/IRLAND. DENNA POLICY ÅSIDOSÄTTER ALLA TIDIGARE POLICYER. DEN ÄR AVSEDD ATT VARA TILLÄGG TILL OCH INTE ERSÄTTA AMWAYS KOMMERSIELLA PRINCIPER, ANDRA OFFICIELLA POLICYER, STANDARDER ELLER AVTALSENLIGA BESTÄMMELSER MELLAN ABO:ER OCH AMWAYS LOKALA KONTOR I RELATION TILL DETTA ÄMNE.

AMWAY FÖRBEHÅLLER SIG RÄTTEN ATT NÄR SOM HELST ÄNDRA, KORRIGERA ELLER REVIDERA VILLKOR I DENNA BSM-POLICY, I ENLIGHET MED REGEL 1.3 I AMWAYS KOMMERSIELLA PRINCIPER.

Definitionen av Business Support Material ("BSM") såsom det används i denna policy innebär alla produkter och tjänster (inklusive men inte begränsat till affärshjälpmiddel, böcker, tidningar, blädderblock och annat utskrivet material, annonser, ljud, video eller digitala media som webbplatser, onlinelitteratur, appar för mobila enheter och andra enheter; samlingar, möten och evenemang samt utbildningsseminarier och andra typer av material och tjänster) som

- (a) har utformats för att uppmuntra och/eller utbilda potentiella ABO:er, kunder eller potentiella kunder att intressera sig för Amway-produkter eller -tjänster eller stödja, träna, motivera och/eller utbilda ABO:er eller
- (b) inkorporerar eller använder ett eller flera märken eller upphovsrättsskyddat arbete som tillhör Amway eller
- (c) på annat sätt erbjuds med en uttrycklig eller underförstådd anknytning, koppling eller associering till Amway.

Amway tror att användningen av BSM kan vara ett effektivt verktyg i byggandet av en Amway-verksamhet. Användningen av verktyg och tekniker som har utvecklats och/eller gjorts tillgängliga av framgångsrika ABO-ledare och ABO-organisationer bör påverka Amway-verksamheten på ett meningsfullt och positivt sätt. Som ytterligare målsättning har Amway skapat denna BSM-policy, som slår fast kraven och standarderna som är tillämpliga för allt BSM, och för alla ABO:er under utförandet av deras Amway-verksamhet. Policyn innehåller följande:

1. **Programstandarder**, som innehåller obligatoriska processer och krav relaterade till BSM och
2. **Innehållsstandarder**, som beskriver standarder och krav i detalj, relaterat till ämnesområdet, meddelanden, innehåll och material i BSM:et.

ABO:er som utför aktiviteter relaterade till BSM (t.ex. produktion, marknadsföring, försäljning och distribution), måste säkerställa att dessa aktiviteter överensstämmer med denna policy (programstandarder och innehållsstandarder), såväl som tillämpliga lagar och bestämmelser och att alla godkännanden och licenser som krävs har erhållits innan sådana aktiviteter utförs.

A. PROGRAMSTANDARDER

I. Allmänna krav för BSM

1. **Berättigande.** ABO:er som uppfyller något av följande kriterier är berättigade att skicka in BSM och/eller anordna större evenemang på en marknad såsom definierats i dessa standarder. Berättigandet kvarstår i 2 kvalificeringsår. ABO:en måste vara

- (1) kvalificerad på den marknaden som Executive Diamond eller
- (2) kvalificerad som Executive Diamond på en europeisk marknad och ha betydande affärsintresse på målmarknaden eller
- (3) kvalificerad som Crown Ambassador på någon global marknad och samtidigt vara kvalificerad Founders Emerald i den europeiska regionen och ha betydande affärsintresse på målmarknaden.

Amway kan dock efter eget gottfinnande bestämma vem som får lämna in BSM och/eller anordna större evenemang.

2. **Framgångsgaranti.** ABO:er som drar fördel av, använder, marknadsför, säljer eller distribuerar BSM, får inte föreslå eller antyda att användning av BSM garanterar framgång. Allt BSM ska minst förses med en ansvarsfriskrivning som anger att

- (a) det är frivilligt att använda och köpa sådant material,
- (b) användning av materialet inte är en garanti för framgång och
- (c) material utges oberoende av Amway.

3. **Rimliga utgifter, användning av BSM och deltagande i alla typer av möten/evenemang.** Varje ABO måste fatta beslut att köpa BSM baserat på vad ABO:en upplever som nödvändigt för att bygga upp sin egen Amway-verksamhet. Notera dock att försäljning och marknadsföring av BSM till andra ABO:er alltid måste vara rimlig. Amway anser att uppmuntran till utgifter för BSM som inte är rimligt eller står i proportion till en ABO:s personliga mål, dokumenterade ekonomiska och affärsmässiga potential och rimliga förväntningar om förtjänster i Amway-verksamheten, strider mot ABO:ers individuella intressen och är skadligt för Amways anseende och den allmänna uppfattningen av Amway-verksamhetens livskraft på lång sikt.

3.1 BSM får inte säljas till potentiella ABO:er.

3.2 Marknadsföring av BSM för nya ABO:er Följande krav gäller för allt BSM bortsett från större evenemang. ABO:er får inte sälja eller uppmuntra till köp av BSM till nya ABO:er i orimliga mängder. Amway anser att det är orimligt om följande belopp per ABO verksamhet överskrider:

3.3 Maximala utgifter på BSM efter ABO -registrering

| Marknad | Första två veckorna | Varje månad av de tre första månaderna | Under de tre första månaderna; totalt |
|---|---------------------|--|---------------------------------------|
| Österrike, Belgien, Danmark, Finland, Frankrike, Tyskland, Italien, Nederländerna, Norge, Portugal, Spanien, Sverige, Schweiz | SEK 465 | SEK 790 | SEK 2370 |
| Tjeckien, Estland, Ungern, Lettland, Litauen, Polen, Slovenien, Slovakien | SEK 233 | SEK 465 | SEK 1395 |
| Bulgarien, Kroatien, Grekland, Rumänien, Turkiet | SEK 225 | SEK 450 | SEK 1350 |

Deltagande i BSM-abonnementsprogram under de första tre månaderna är inte tillåtet. Program för stående beställningar är tillåtet, förutsatt att deltagandet när som helst kan avbrytas, och att alla oanvända artiklar återbetalas i sin helhet.

Abonnemang: är rätten att få frekvent och/eller periodiskt BSM i utbyte mot en avgift. Stående beställning: Inköpsorder som täcker upprepade leveranser av BSM i angivna kvantiteter, priser och schema.

4. Kvitto. ABO:er som säljer BSM måste ge den ABO som köper ett kvitto som visar

- (a) säljare,
- (b) en beskrivning av den sålda produkten,
- (c) mängden köpt och
- (d) betalt pris (inkl moms) och
- (e) ytterligare information om så krävs i lag.

5. Återbetalning/retur av BSM för slutanvändare. ABO:er som säljer BSM måste tydligt kommunicera sina villkor för återbetalning till slutanvändare före försäljning. Dessa villkor måste följa alla tillämpliga lagar och denna BSM-policy.

5.1 Amways nöjd-kund-garanti och Amways återköpspolicyer GÄLLER INTE för BSM.

5.2 Återbetalningspolicyer för slutanvändare får dock inte vara mindre gynnsam än följande:

- (a) BSM, med undantag av biljetter, måste inkludera en återbetalning på kommersiellt rimliga villkor på 30 dagar efter försäljningen av BSM om respektive artiklar är i ett oanvänt och/eller öppnat skick.
- (b) Biljetter som har köpts till ett evenemang skall vara återbetalningsbara fram till 4 veckor före evenemangsdatumet. Biljetter till evenemang skall vara återbetalningsbara i sin helhet om evenemanget inte ägde rum.
- (c) Återbetalningen skall täcka kostnaden för inträdet till mötet/eventemanget. Återbetalningen inkluderar inte ytterligare kostnader (t.ex. resor, måltider, hotell); kostnaderna skall tydligt visas och vara uppdelade om det gäller boende.
- (d) Abonnemang: Köpare av abonnemang har rätt till återbetalning för oanvända, hela månader av förebetalda abonnemang.
- (e) Digitalt innehåll: Köpare har rätt till återbetalning eller ersättning baserat på respektive lokala lagar och bestämmelser.

Organisatören av mötet/eventemanget måste tillhandahålla tvistlösningsförfarande och utse en ansvarig person för hantering av returer och återbetalningar. Återbetalningen kan kräva att köparen tillhandahåller köpbevis.

5.3 Granskning av återbetalningsvillkor. På begäran från Amway måste återbetalningsvillkor skickas för granskning av Amway tillsammans med bevis på att policyn har implementerats och konsekvent förmedlats.

6. Marknadsföring av och kompensation för BSM. En ABO skall inte

- (a) marknadsföra, ge kompensation till en annan ABO eller ta emot kompensation eller annan fördel i samband med försäljning och marknadsföring av BSM som inte överensstämmer med Amways kommersiella principer, den europeiska policyn för BSM och andra Amway affärspolicyer och standarder.
- (b) ABO:en får inte arbeta med system för marknadsföring, kompensation eller betalning för BSM som inte överensstämmer med tillämpliga lag eller som kan skada eller undergräva det anseende eller värdefulla goodwill som är kopplat till namnet Amway och dess immateriella egendom.
- (c) Påstå eller antyda att sådan aktivitet ingår i Amway-verksamheten eller att inkomst eller andra förmåner som erhållits från sådan aktivitet erhöles via Amway-verksamheten eller Core Plan.

II. Inlämning och granskning av BSM

Notera att detta avsnitt inte gäller för möten och evenemang; för möten och evenemang, se artikel III av denna policy; För digitala media, se även Digital Communication Standards (på www.amway.se).

- 1. Inlämningsprocess.** Allt BSM måste registreras genom att det lämnas in till Amway antingen i digitalt format eller i pappersformat före aktiviteter som marknadsföring, försäljning, distribution eller annan användning i Amway-verksamheten.

På begäran måste ABO:er/ABO-organisationer tillhandahålla Amway en översikt över allt BSM som de avser dra nytta av, marknadsföra, använda, sälja eller distribuera. Amway kommer att specificera den information som måste tillhandahållas i begäran. Amway kan efter eget gottfinnande välja att begränsa mängden BSM som kan erbjudas på alla dess marknader.

- 2. Granskningsprocess.** BSM granskas och godkänns av Amway på följande sätt:

- (a) Allt BSM som är avsett att användas för potentiella ABO:er.
- (b) Allt BSM som är avsett som marknadsföring av Amway-produkter inklusive produkt demonstrationer och produktpåståenden.
- (c) Allt BSM som är avsett att presentera Amways affärsmöjlighet och/eller Core Plan.

Amway förbehåller sig rätten att granska allt annat material som definieras som BSM i denna policy enligt bedömning från fall till fall.

- 3. Godkännande.** Efter inlämnandet kommer Amway att informera tillhandahållande ABO/ABO-organisation i tid om materialet som skall granskas och godkännas och vilket material som får användas utan granskning och godkännande.

3.1 Allt godkännande av Amway skall göras skriftligt. Det skall utgöras av en begränsad, icke-exklusiv, icke överlåtningsbar licens att använda all immateriell egendom som ingår och tillhör Amway och/eller att marknadsföra BSM i anslutning till Amways namn eller märken.

Såvida inte annat angetts skriftligt är sådant godkännande och licens endast tillämpligt för marknaden/marknaderna och tidslängden enligt godkännandebrevet.

3.2 Efter godkännande av Amway skall en förklaring tydligt visas på respektive BSM som visar att innehållet har granskats och godkänts följt av det unika godkännandenumret som tillhandahålls av Amway (på en plats eller i ett format som särskilt anvisats av Amway i godkännandebekräftelsen).

Godkännandet kan återkallas av Amway endast av viktiga orsaker t.ex. i händelse av att ett produktpåstående inte längre får användas. Amway informerar inlämnande ABO/ABO-organisation och förklarar beslutet.

3.3 Amways granskning och godkännande av BSM förutsätter Amways kommersiella principer, den europeiska policyn för Business Support Material och Amways standarder och policyer, följs.

BSM som har lämnats in och inte granskas eller godkänns, får användas utan Amways godkännandenummer. Amway förbehåller sig rätten att granska dessa artiklar och be att få korrigera och/eller dra tillbaka dem av viktiga orsaker t.ex. i händelse av att ett produktpåstående inte längre får användas. Amway informerar inlämnande ABO/ABO-organisation och förklarar beslutet.

ABO:er ansvarar för att säkerställa att innehållet i BSM:et som de främjar eller säljer överensstämmer med denna policy såväl som tillämpliga lagar och bestämmelser.

III. Möten och evenemang

- Mötesschema och deltagande av Amway-representanter.** Amway kan när som helst begära en kopia av en ABO:s relaterade affärsmötesschema och en representant från Amway får delta i vilket som helst av dessa möten.
- ABO:er såväl som andra talare som deltar i möten/evenemang på en europeisk marknad måste göra detta på ett sätt som överensstämmer med skrivelsen och andan i tillämpliga lagar, bestämmelser, policyer och förfaranden på respektive lokala Amway-kontor, särskilt vad gäller Innehållsstandarder i denna policy, oavsett om de är registrerade ABO:er på den marknaden. ABO:er som planerar möten/evenemang måste säkerställa att alla ABO:er och alla andra talare vid sådana möten/evenemang har fått en kopia av Innehållsstandarder i denna policy.
Detta gäller för alla typer av möten/evenemang, oavsett om de hålls fysiskt eller digitalt.
- Spela in talare på ABO-evenemang.** Distribution av inspelningar av presentationer som har gjorts på ABO-evenemang kräver granskning och godkännande av medgivande från den person som spelas in.
- Större evenemang.** Ett större evenemang definieras som en funktion för ABO:er som är avsedda att stödja Amway-verksamheten och som schemaläggs regelbundet och hålls kvartalsvis eller mer sällan under minst 2 dagar.
Alla evenemang anses vara Större evenemang om biljettpriset är vad som anges i tabellen nedan.

| Marknad | Biljettpris per deltagare |
|---|---------------------------|
| Österrike, Belgien, Danmark, Finland, Frankrike, Tyskland, Italien, Nederländerna, Norge, Portugal, Spanien, Sverige, Schweiz | 100 euro exkl. moms |
| Tjeckien, Estland, Ungern, Lettland, Litauen, Polen, Slovenien, Slovakien | 75 euro exkl. moms |
| Bulgarien, Kroatien, Grekland, Rumänien, Turkiet | 50 euro exkl. moms |

- Alla större evenemang kräver att man registrerar sig; ABO:er/ABO-organisationer måste skicka in en lista över alla större planerade möten för ett kvalificeringsår, senast i början av ett kvalificeringsår. Amway förbehåller sig rätten att begära ytterligare information vid behov. Om det sker upprepade gånger att listor skickas in sent, att registrering sker sent eller inte alls, kan Amway efter eget gottfinnande bestämma om ett större evenemang får hållas.
- Alla möten måste spegla cobranding av Amway och organiserande grupp. Sådan cobranding måste vara tydligt i tals innehåll, produktdisplay, skyltar och andra media.

5. Mötesvillkor för ABO-ledare

Förutom de allmänna villkoren i BSM standarder och policy, utgör nedanstående villkor ett ramverk för ABO:er på Platinum-nivås uppfyllande av träning och motivering av downline-ABO:er enligt punkt 5.4 i Amways kommersiella principer, om de inte samarbetar med en godkänd BSM-leverantör/ABO-supportorganisation.

I allmänhet är möten reserverade för downline-ABO:er men även andra ABO:er på Platinum-nivå eller ABO:er med högre kvalificeringar och deras downlines kan delta, om de befinner sig i samma sponsorlinje.

Gästtalare från andra sponsorlinjer som ska delta måste godkännas av Amway.

(a) **Tidslängd, frekvens och pris** (veckomöten är inte inräknade)

- Högst 6 möten totalt per år av följande typ får hållas förutsatt att varje typ av möte hålls högst 4 gånger per år:
1 heldag (högst 10 timmar), och/eller
1 halvdag (upp till 6 timmar)
En ABO på Platinum-nivå kan exempelvis delta i 4 heldagsevenemang och även 2 halvdagsmöten under samma kalenderår.
- Maximalt biljettpris per deltagare

| Marknad | Maxpris Heldagsevenemang / halvdagsevenemang (exkl. moms) |
|---|---|
| Österrike, Belgien, Danmark, Finland, Frankrike, Tyskland, Italien, Nederländerna, Norge, Portugal, Spanien, Sverige, Schweiz | 40 / 20 euro |
| Tjeckien, Estland, Ungern, Lettland, Litauen, Polen, Slovenien, Slovakien | 25 / 13 euro |
| Bulgarien, Kroatien, Grekland, Rumänien, Turkiet | 20 /10 euro |

(b) **Inskick och godkännande**

- En skriftlig begäran måste skickas till Amway 1 månad före annonseringen av mötet och innehålla följande information:
datum, ort, namn på lokal, gästtalare, ämnen på dagordningen och en översikt över alla utgifter i samband med erbjudanden från leverantörer.
- Efter mötet måste den ABO som anordnar mötet skicka in kopior på fakturor för att bekräfta att ingen vinst gjorts. Vid vinst måste denna återinvesteras genom att priset för kommande möte(n) reduceras.

(c) **Ersättning och återbetalning av biljetter**

- Ingen ersättning får betalas ut till ABO:er som gör reklam för möten och/eller bidrar med biljettförsäljning.
- Regler för återköp av biljetter sker enligt definitionen i denna BSM-policy

(d) Ingen annan typ av analogt eller digitalt stödmaterial (BSM) får erbjudas, inklusive sådant som registrerats och/eller godkänts för andra ABO-supportorganisationer / BSM-leverantörer.

6. Särskilda krav för digitala möten och evenemang. I det fall möten och/eller presentationer hålls med hjälp av digital teknik, måste nedanstående särskilda krav uppfyllas:

- Allt innehåll som används måste överensstämja med Amways kommersiella principer och Amways policyer, särskilt Innehållsstandarder i denna policy.
- Allt material och innehåll som visas skall vara tillämpliga för marknaderna.
- Deltagarna får bara debiteras en rimlig avgift för att delta.
- Se även relevanta delar av DCS Digitala kommunikationsstandarder.

B. INNEHÅLLSSTANDARDER

Dessa standarder är avsedda att användas för ABO:er och talare som representerar Amway-verksamheten. Dessutom är det avsett att stödja ABO:er och ABO-organisationer i förberedelse av och skapande av BSM.

Även om dessa standarder täcker en lång rad ämnen är det inte möjligt att illustrera eller ge råd om varje möjligt scenario. Många faktorer bestämmer om det finns överensstämmelse, inklusive produktbilder, sammanhang, avsedd publik, bestämmelsebegränsningar och övergripande intryck hos en potentiell ABO eller ABO.

Generellt får inget BSM i någon form inkludera falska, missledande, felaktiga eller vilseledande uttalanden.

I. Positionering av Amways affärsmöjlighet

Hur Amways affärsmöjlighet presenteras för potentiella ABO:er har en viktig påverkan på ryktet och trovärdigheten hos den presenterande ABO:en och verksamheten totalt sett. Det är viktigt att potentiella ABO:er och ABO:er har en tydlig och korrekt förståelse för Amways, ABO:ens och ABO-organisationens roll. Påståenden inför potentiella ABO:er och andra ABO:er måste vara sanningsenliga, korrekta och inte missledande.

Presentatörer måste främja beteende som resulterar i att de blir synliga som ABO, så snart som möjligt. Det är nödvändigt att identifiera syftet med kontakten – nämligen försäljning av Amway-produkter och/eller för att introducera den potentiella ABO:en för verksamheten. Inbjudan till att se Core Plan får inte döljas (se även Amways kommersiella principer, avsnitt 8).

1. Beskrivning av Amways affärsmöjlighet. Amway-verksamheten måste presenteras som en möjlighet att få en inkomst genom att sälja produkter och hjälpa andra att göra samma sak. (se även Regel 8.1 i Amways kommersiella principer)

- Amway-verksamheten skall inte hänvisas till något annat än som Amways affärsmöjlighet.
- Det är inte tillåtet att använda vilseledande synonymer för Amway. Några exempel på hur man inte får positionera Amway-verksamheten: Anställningsmöjlighet; sociala evenemang; marknadsundersökning; skatteseminarium; finansiellt seminarium; investeringsseminarium.
- Presentation av verksamheten i huvudsak som ett program för personlig utveckling t.ex. egen utveckling, rädda äktenskap eller förbättra relationen med familj eller andra, hellre än en vinstdrivande verksamhet är en felaktig beskrivning av verksamheten, som antyder att den huvudsakliga aktiviteten i verksamheten är något annat än att generera vinst.
- Det är inte tillåtet att påstå eller antyda att Core Plan och/eller verksamhet är ett sätt att utnyttja skatteavdrag eller skattelättnader.
- Det måste tydliggöras för den potentiella ABO:en att Amway är den huvudsakliga upphandlande enheten och att ABO-organisationerna inte erbjuder möjligheten utan valfritt tränings- och utbildningsmaterial, såväl som webbforumsupport.

2. Visa planen/Amways affärsmöjlighet. Core Plan inkluderar: Kompensation (och dess administration); Belöningar (och dess administration); erkännande (och dess administration); Amway-produkter; produktutbildning, produktsupport; distribution. Vid en beskrivning av Core Plan måste rollerna i en balanserad verksamhet förklaras korrekt och enligt alla Amway-riktlinjer, anvisningar, procedurer och policyer. En balanserad verksamhet består av:

- (a) **ABO-produktförsäljning.** Försäljning till kunder måste anges som ett sätt att skapa omedelbar inkomst via en återförsäljningsmarginal och ett krav för att tjäna ytterligare bonus.
- (b) **Personlig konsumtion.** Personlig konsumtion måste karaktäriseras som ett sätt att lära sig om produkterna och utveckla personlig erfarenhet som kan vara användbart vid försäljning av produkterna. Pengar som sparas genom personlig användning är inte inkomst och skall inte räknas som sådan. Det är inte tillåtet att antyda att verksamheten är en klubb för grossistinköp. Antydning om att en framgångsrik Amway-verksamhet kan byggas enbart på personlig konsumtion strider mot de kommersiella principerna eftersom att en kundbas är en viktig komponent i Core Plan.

- (c) **Sponsring.** Det måste betonas att sponsring möjliggör maximering av möjligheterna enligt Amways sälj- och marknadsföringsplan men att den inkomsten inte fås från sponsringen i sig. Det är inte tillåtet att påstå eller antyda att en ABO kan bli framgångsrik eller skapa intäkter enbart från sponsring av andra. Vid beskrivning av sponsring är det viktigt att betona att det skall finnas en tidigare eller nuvarande personlig kontakt mellan sponsorn och den potentiella ABO:en.
- 3. Tid och ansträngning.** Utfästelser om garanterad framgång är inte tillåtet. Varje ABO har fullständig frihet att bestämma antalet arbetade timmar och att schemalägga dessa timmar. Obligatoriskt antal möten, samtal osv är inte tillåtet.
- 4. Fakta och siffror.** I allmänhet måste fakta vara tillämpbara på avsedd marknad och källor.
- (a) **Företagsinformation.** Företagsstatistik, rankningar och annan tidigare information måste överensstämma med, och inte avvika från, vad som för närvarande presenteras av Amway eller Alticor Inc. Det är inte tillåtet att använda skyddad och/eller konfidentiell Amway- eller Alticor Inc.-information i någon form eller något medium; Allt, inklusive påståenden, statistik, direktcitat och annan information, som används för att marknadsföra verksamheten eller Amway-produkter måste alltid vara sanningsenligt, korrekt och inte missledande. Dessutom måste allt BSM med statistik, med undantag för tal och ljudinspelningar, inom BSM:et, vid användningstillfället, uppge både källa och datum för statistiken.
- (b) **Grundarfamiljerna.** Hänvisningar till familjerna DeVos och Van Andel får endast göras i anslutning till Amway-ägarskap och Alticor-företagsfamiljen. Hänvisningar till något av de privata projekt, verksamheter och välförenhetsarbeten som familjerna DeVos och Van Andel utför måste alltid vara korrekta och visa på en tydlig distinktion mellan dessa och Amway och Alticor-företagsfamiljen.
- (c) **Statistikinformation.** Diagram, produktbilder, offerter och referenser till statistiska data måste vara underbyggda från en identifierad, tillförlitlig och aktuell källa (högst 3 år gammal) såvida den inte är historisk.
- 5. Materialkvalitet.** Allt BSM skall ge en professionell och angenäm visuell, taktill upplevelse och/eller ljudupplevelse för användaren.
- 6. Amway-producerat material.** Allt Amway-producerat material är upphovsrättsskyddat och får inte användas eller reproduceras i sin helhet eller i delar utan Amways godkännande. Om Amway-producerat material ingår i BSM, måste en notering läggas in i BSM:et efter det Amway-producerade materialet, som visar året det skapades och namnet på det kontor/marknad som skapade det.
- 7. Partner Stores.** Innan Partner Store-logotyper eller produktbilder används måste tillstånd för detta fås från Partner Store via Amway.
- 8. Beskriva produkter.** Påståenden om Amway-produkter måste hämtas ordagrant från officiella Amway-källor och får inte ändras på något sätt. Påståenden om Amway-produkter får bara användas ordagrant från officiell Amway-litteratur och officiella Amway-webbplatser som är avsedda och godkända för användning på respektive marknad (se även regel 4.4 i Amways kommersiella principer).
- 9. Gillanden och rekommendationer måste spegla en ärlig åsikt, tro eller upplevelse hos den som ger sitt gillande.** De får inte användas för att göra ett påstående som Amway inte lagligen kan göra. Kompensation i utbyte mot ett gillande, en rekommendation eller positiva omdömen får inte göras i någon form, med undantag för utdelning av produktprover. Om det finns starkt samband mellan personen som ger gillandet eller rekommendationen och Amway, och det starka sambandet inte är känt för eller förväntat av publiken, måste sambandet avslöjas. Exempelvis kan ett starkt samband vara att personen fick kostnadsfria produkter i utbyte mot att ge sitt gillande eller en rekommendation eller personen som ger gillandet eller rekommendationen är en ABO. Uppgifter måste vara tydliga, synliga, framträdande, lättlästa och ligga nära påståendet.

10. Diskutera intäkter

- (a) **Inkomst.** Direkt eller indirekta påståenden om intäkter måste vara sanningsenliga, korrekta och inte missvisande och får endast spegla den inkomst som är tillgänglig eller som intjänas via Core Plan och andra incitamentsprogram som erbjuds av Amway.
- Utfästelser att inkomst kan garanteras eller försäkras är inte tillåtet.
Beroende på sammanhang kan nedanstående uttryck vara oacceptabla, "ekonomisk trygghet", "rikedom", "välstånd" och "miljonär".
Acceptabla uttryck är "uppnå dina finansiella mål", "finansiell flexibilitet" eller "finansiell tillväxt".
 - Det är inte tillåtet att beskriva inkomst som kontinuerlig (eller annan synonym av det) utan krav på kontinuerlig ansträngning och/eller möteskvalificeringar.
Oacceptabla uttryck är "fast inkomst", "regelbunden intäkt", "passiv inkomst", "royaltyinkomst" eller "royalty".
Acceptabla uttryck är "löpande" och "fortsatt".
- (b) **Pensionering.** ABO:er kan bygga upp sin verksamhet till en nivå som gör det möjligt för dem att lämna sitt tidigare yrke och driva sin Amway-verksamhet på heltid. Det måste tydligt framgå att generering av inkomst via Core Plan kräver tid och ansträngning. Amways affärsmöjlighet garanterar inte en inkomst för resten av livet. Amway erbjuder inte "pension" i traditionell mening, eftersom det kräver kvalificering att behålla intäkter. Inkomst genereras så länge försäljningsvolym upprätthålls.
- (c) **Arv.** Ett av attributen i Core Plan är möjligheten för en ABO att bygga upp och etablera en större verksamhet och sedan föra den vidare till sina arvingar eller förmånstagare.

11. **Deltagande med ABO-organisationen och köp av BSM.** Deltagande i ett BSM-program och köp av BSM måste presenteras som valfritt och inte ett krav för att bygga upp en Amway-verksamhet. Sådant deltagande kan vara till hjälp för att bygga upp en framgångsrik verksamhet men är dock ingen garanti för framgång. Det är inte tillåtet att föreslå att något material, annat än officiellt Amway-material, avsett för användning med nyligen sponsrade ABO:er för registrering som ABO måste köpas.

12. **Andra affärsmöjligheter.** BSM får inte användas för att främja någon annan affärsmöjlighet än Amwaymöjligheten

II. ABO:s affärsmiljö

Presentatörer måste framställa Amway-möjligheten som en affärsmöjlighet för alla. Möjlighet för alla innebär att alla människor accepteras, oavsett personlig övertygelse, politisk tillhörighet, nationalitet, etnisk bakgrund eller härkomst.

1. **Andliga/religiösa uttalanden.** Talare får inte:

- använda scenen som en plattform för att föra ut religiösa och/eller personliga sociala uppfattningar.
- förespråka att framgång är beroende av att man har en viss tro.
- rekommendera vissa religiösa eller andliga skrifter och förfaranden.
- hålla gudstjänster.

2. **Moraliska/sociala uttalanden.** Nedsättande uttalanden om Amway, Alticor Inc., något av deras lokala kontor, anställda, ABO:er eller andra ABO-organisationer är inte tillåtet. Det är inte tillåtet att använda affärsplattformen för att uttrycka personliga övertygelser som är nedsättande gentemot andras övertygelser. Det är inte tillåtet att uppmuntra en ABO att begränsa eller bryta kontakten med familj och/eller vänner.

3. **Politiska uttalanden.** Talare får inte:

- Använda scenen som en plattform för att föra ut sina politiska uppfattningar.
- Göra hänvisningar till preferenser vad gäller specifika politiska åsikter, partier, kandidater eller folkvalda.

III. Immateriell egendom

Immateriell egendom är ett kreativt arbete som man har rättigheter till och för vilka man kan ansöka om ett patent, copyright, varumärke osv. En ABO och ABO-organisation får bara använda immateriell egendom som tillhör Amway eller någon annan, för vilka man har säkrat rätten att använda. Immateriell egendom kan inkludera musik, bilder, ljud, videoklipp, text, varumärken, logotyper eller annat arbete.

1. **Använd upphovsrättsskyddat material.** Upphovsrättsskyddat material inkluderar utan begränsning, musik, böcker, veckotidningar, artiklar och andra skrifter, inklusive utdrag och översättningar, tal, foton, konstnärligt arbete, inklusive onlinebilder, webbplatser, bloggar och andra inlägg i sociala medier, videoklipp, filmer, pjäser, skulpturer, byggnader och 3D-former och datorprogramvara.
 - (a) **Användning av material skapat av Amway.** Upphovsrättsskyddat material producerat av Amway får inte användas utan förhandstillstånd, såvida ABO:en inte har fått det från godkända källor som specificerats av Amway.
 - (b) **Användning av material skapat av tredje part.** En ABO får inte använda upphovsrättsskyddat material från tredje part utan att först få skriftligt godkännande, licens eller annat tillstånd från upphovsrättsägaren eller såvida användningen inte på annat sätt är tillåten enligt tillämpliga lagar. Skriftliga tillstånd för användning av upphovsrättsskyddat material måste sparas och uppvisas för Amway på begäran.
 - (c) **En specialanteckning om musik.** Musik som reproduceras, ändras, spelas upp, uppförs, spelas in, sänds eller direktsänds via Internet kan inte användas tillsammans med BSM utan rätt skriftligt tillstånd, licens eller annat tillstånd från ägaren eller via tillämpliga lagar som tillåter användningen. OFTA KRÄVS MER ÄN EN LICENS NÄR INSPELAD MUSIK ANVÄNDS. Alla skriftliga tillstånd som erhållits skall sparas av ABO:en och tillhandahållas Amway på begäran.

En innehavare av upphovsrätt får endast tilldela begränsade rättigheter att använda upphovsrättsskyddat material. Dessa rättigheter kan begränsas på olika sätt, inklusive efter tid, användningstid, område eller medium. Därför innebär en licens att använda upphovsrättsskyddat material i en situation inte tillåtelse att använda samma material i en annan situation. ABO/ABO-organisationen ansvarar för att bekräfta att dess användning av upphovsrättsskyddat material täcks av tillståndet som tilldelats av innehavaren av upphovsrätten.

2. **Spridningsrätt.** En persons "spridningsrätt" är personens rätt att kontrollera och kommersiellt använda sin egen avbildning i form av namn, bild, röst eller annan aspekt av sin identitet. En ABO/ABO-organisation förväntas respektera andras spridningsrätt och efterleva alla tillämpliga lagar och personers begäran att inte använda eller stoppa användning av avbildning t.ex. bilder, teckning eller modell av en person, t.ex. En ABO/ABO-organisation tillåts inte använda annan persons spridningsrätt för att främja sin verksamhet utan att först få skriftligt tillstånd från den personen och tillhandahålla Amway på begäran.
3. **Korrekt användning av varumärken.** ABO:en/ABO-organisationen får inte kopiera, distribuera eller på annat sätt använda varumärken som tillhör tredje part eller Amway eller Alticor Inc. utan skriftligt förhandsgodkännande, licens eller annat tillstånd från varumärkesägaren. Det skriftliga tillståndet skall sparas och tillhandahållas Amway på begäran. Amway, Alticor företagsvarumärke och logotypgrafik, produktfoton och företagsrelaterade bilder kan bara fås från godkända källor enligt vad som angetts av Amway.

C. ÖVRIGT

1. På Amways begäran skall en ABO tillhandahålla relevant dokumentation som Amway bestämmer är nödvändigt för att verifiera överensstämmelse med dessa regler inklusive information om säljare som inte är ABO, utgivare, producenter och distributörer med vilka ABO:er kan kopplas för att skapa eller marknadsföra BSM.
2. Ingen person för vilken denna policy gäller skall stödja eller hjälpa annan person att kringgå denna policy. ABO:er får inte, varken direkt eller indirekt via andra, framställa, marknadsföra, sälja eller dra fördel av försäljning av allt BSM till andra ABO:er som överträder denna policy eller tillämplig lag.
3. Amway kommer att undersöka omständigheter kring eller klagomål som antyder att en överträdelse av policyn kan ha skett, i enlighet med avsnitt 11 och 12 i Amways kommersiella principer.