



营业规则

章节目录

1. 简介	C-2	2.9. 标志	C-3
1.1. 合同关系	C-2	2.10. 发展对象	C-3
1.2. 法律选择	C-2	2.11. 区域	C-3
1.3. 条款可分割性	C-2	2.12. 使用	C-3
2. 定义	C-2	3. 成为一名IBO	C-3
2.1. Amway的IBO营业计划(或“计划”)	C-2	3.1. 注册协议	C-3
2.2. 版权作品	C-2	3.2. 接受或拒绝IBO注册协议	C-3
2.3. 客户	C-2	3.3. IBO作为法律实体	C-3
2.4. 独立企业(IB)	C-2	3.4. 夫妻IBO	C-3
2.5. 独立企业主(IBO)	C-2	3.5. 未成年人为独立企业主	C-3
2.6. IBOAI董事会	C-2	3.6. 合同期	C-3
2.7. 推荐线(LOS)	C-2	3.7. 年度续约	C-4
2.8. LOS信息	C-2	3.8. 延迟续约	C-4
		3.9. IBO合同终止	C-4
		3.10. 死亡和继承	C-4

营业规则

4. 责任和义务	C-4	6. 推荐线的维护	C-8
4.1. 诚信义务	C-4	6.1. 推荐线保密规则	C-8-C-9
4.2. 小组间购买或销售	C-4	6.2. 禁止竞争和禁止招揽	C-9-C-10
4.3. 非应邀的电子信息	C-4	6.3. 其他业务活动	C-10
4.4. 广告	C-4	6.4. 特定IBO合同变更的批准	C-10
4.5. 零售场所	C-5	6.5. 个人转让	C-10
4.6. 关于产品、服务和机会的陈述	C-5	6.6. 小组转让	C-10
4.7. 重新包装	C-5	6.7. 六个月无活动	C-11
4.8. 书面销售收据	C-5	6.8. 独立企业的出售	C-11
4.9. 满意度保证	C-5	6.9. 独立企业户籍的合并与组合	C-11
4.10. 回购规定	C-5	6.10. 两个独立企业户籍规则	C-12
4.11. 其他退货	C-5	6.11. 父母子女的整合业务	C-12
4.12. 百分之七十规定	C-6	6.12. 离婚、分居或其他非夫妻合作伙伴 或法律实体的解体	C-12-C-13
4.13. 客户销量	C-6	6.13. 独立企业的处置	C-13
4.14. 遵守适用法律、法规和条例	C-6	7. 业务辅销材料	C-13
4.15. IBO关系	C-6	7.1. 业务辅销材料的一般规则	C-13-C-14
4.16. 特许经营和区域	C-6	7.2. 在认可的供应商授权下销售、 促销和分发业务辅销材料	C-15
4.17. 引诱更改在推荐线中的位置	C-6	8. 标志和版权作品	C-15
4.18. 进出口	C-6	8.1. 标志和版权作品的使用	C-15
4.19. 在IBO注册以外的区域或市场里活动	C-6	9. 遵守IBO合同(违约补救)	C-15
4.20. 良好业务实践	C-6	9.1. Amway的权利和责任	C-15-C-16
4.21. 资金筹集	C-7	9.2. IBO的权利和责任	C-16
4.22. IBO计划操纵	C-7	9.3. 配合义务	C-16
4.23. 个人/企业信息更新	C-7	9.4. 不豁免	C-16
4.24. Amway合同	C-7	10. IBO合同的修改	C-16
5. 业务计划、发展下线和支​​持下线的介绍	C-7	11. 争端解决程序	C-16
5.1. 邀请	C-7	11.1. 只有获得IBOAI®同意后才能修正	C-17
5.2. 描述计划	C-7	11.2. 临时或初步的强制令救济	C-17
5.3. 要求公开信息	C-7	11.3. 保密	C-17
5.4. 禁止的推荐行为	C-7	11.4. 调解	C-17-C-18
5.5. 推荐人责任	C-7-C-8	11.5. 仲裁	C-19
5.6. 白金责任	C-8		
5.7. 禁止的支持行为	C-8		

商业行为和规则部门联系方式

电子邮件 bcr@amway.com

电话: 616-787-6712

传真: 616-787-7896

营业规则

1. 简介

营业规则(“规则”)在Amway与IBO(“IBO合同”)之间形成合同的一个重要部分。本规则是经过与IBOAI®董事会磋商而精心制定的,并在发出通知给IBO以及参考他们的意见之后才付诸实施。

IBO拥有并经营他们自己的独立企业(“IB”)。Amway明白达到业务目标的IBO在遵循规则下对发展他们推荐和支持的IBO所做出的宝贵贡献。在IBO发展成为成熟的领导的过程中,他们在指导,教育及培训其他IBO有关Amway的业务上充当越来越重要的角色。除此之外,规则是设定来确保所有的IBO得到他们所需要的支持来继续发展他们与Amway合作的独立企业(IB)。

在IBO合同中,IBO可得到大量的益处,其中包括:以IBO价格通过Amway购买产品并转售的权利;推荐他人成为IBO并销售www.amway.com所提供产品的权利;争取Amway IBO 营业计划(“计划”)奖金的权利;在符合规则的情况下使用Amway的知识财产的权利;同时Amway为IBO及其客户提供各种各样的支持。作为支持给IBO创造机会的承诺,Amway在建立商誉、在推荐线(“LOS”)和在推荐线信息上投入大量的资源,以提供Amway和IBO的竞争优势。所有的IBO和Amway有维持和保护这些资产和权益的共同的商业竞争兴趣。在这个意义上,该规则为IBO和Amway提供了重要的保障,还有法律权利和义务。

1.1. 合同关系: IBO与Amway公司(“Amway”)的合同包括以下文件的所有条款: IBO签署的IBO注册协议表格; IBO签署或授权的续约表格; IBO签署IBO注册协议时生效的计划和规则; 以及任何独立企业主(IBO) 签署的实体协议(“实体协议”), 或者修改过的并在合同(“IBO合同”) 期内生效的计划或规则。最新版本的营业计划和营业规则可以在 www.amway.com 找到。

作为IBO合同的一部分, IBO有义务遵守营业规则。

1.2. 法律选择: 除了联邦仲裁法适用于规则第11的条以外, IBO合同的编制、建立、解释和执行, 以及IBO合同引起或与其相关的所有索赔均由密西根州法律管辖, 任何导致应用密西根州以外司法管辖区的法律选择, 或是与密西根法律冲突的法律规定或条款(无论它们属于密西根州还是任何其他司法管辖区), 均属无效。IBO合同的缔造地是Michigan(密西根州)。

1.3. 条款可分割性: 如果仲裁机构或具有司法管辖权的法院裁定营业规则的任何部分在某方面不可执行, 而其余营业规则的可执行性不受影响, 那么其余的营业规则应在法律许可的最大范围内予以执行。

2. 定义

2.1. Amway IBO 营业计划 (或称计划): Amway IBO营业计划(或“计划”)是指一种业务安排, IBO通过这种安排获得业务参考指南的A部分所描述的特定收入或其他报酬。

2.2. 版权作品: 版权作品是指Amway拥有、创建或获权使用受版权保护的作品。

2.3. 客户: 客户是指通过或由Amway提供产品和服务的最终用户, 属于非IBO。

2.4. 独立企业 (IB): 一位Amway独立企业主根据IBO合同经营的Amway独立企业。

2.5. 独立企业主 (IBO) 独立企业主 (IBO) 是指根据IBO合同经营独立企业的个人或实体。

2.6. IBOAI 董事会: IBOAI董事会是指国际独立企业主协会董事会。

2.7. 推荐线 (LOS): 指通过每个IBO与Amway的合同关系建立的IBO结构安排。

2.8. LOS信息: 包括提供给整个或部分推荐线或与其相关的所有信息, 包括但不限于IBO编号和其他IBO业务识别数据、IBO个人联系信息、IBO业务业绩信息以及从中产生或衍生的过去、现在或未来形式的所有信息。

2.9. 标志: 指Amway采用或使用的商标、服务标志、商业外观和商品名称, 以及/或者Amway拥有或以特许方式获得待批或现有商标权的商标、服务标志、商业外观和商品名称, 无论这些商标、服务标志、商业外观和商品名称是否属于商标申请或注册的对象均包括在内。

2.10. 发展对象: 指潜在的IBO。

2.11. 地区: 指美国、加拿大、多米尼加共和国、波多黎各、美属维京群岛、关岛、牙买加、美属萨摩亚的太平洋群岛、密克罗尼西亚、马绍尔群岛、北马里亚纳群岛、帕劳、威克岛以及所有获准在营业计划下开展经营的大西洋和加勒比海地区岛屿。

2.12. 使用: (a) 对于标志而言, 是指直接或间接在产品或服务上放置、附加或显示一个或多个的有关联的标志, 或者在与产品或服务相结合的方式放置、附加或显示附加或显示一个或多个的的标志, 所采用方式的目的是形成一种与Amway和IBO或者经认可供应商之间存在附属、联系或关联关系的印象; (b) 对于版权作品而言, 是指复制、分发和/或显示全部或部分版权作品的副本(包括数字音频传输形式) 以及创建任何衍生作品。

营业规则

3.成为IBO

3.1.注册协议:要成为能够销售通过或由Amway提供的产品和服务并能够注册其他IBO的授权IBO,申请人必须年满18周岁,填写和签署IBO注册协议,并且支付IBO注册协议中规定的业务服务和支持费用。IBO可用以下方式之一完成并签署注册协议:(a)申请人可填妥、签署并按照Amway网上的程序提交电子版本的IBO注册协议;或(b)申请人可填妥、签署并提交书面的IBO注册协议。

3.2.接受或拒绝IBO注册协议:Amway保留接受或拒绝任何IBO注册协议的权利。当Amway依据规则3.1收到填写完整且签署的IBO注册协议,其内容通过Amway的IBO记录数据库得到验证,而且注册不违反任何营业规则时,即视为Amway接受注册。等待接收填写完毕且签署的IBO注册协议期间,Amway可以临时授权IBO依据营业规则开展最长90天的业务。

3.3.IBO作为法律实体:独立企业户籍最初应由个别申请人成立并在其名下成立。在收到IBO编号后,如果IBO希望将其IB作为公司、有限责任公司(LLC)、正式合伙企业、有限合伙企业、有限责任合伙企业(LLP)或信托来经营,则必须填写适当的独立企业主实体协议并将其提交Amway,Amway可接受或拒绝该协议。自2012年9月起在经由Amway批准现有的实体协议之下,通过法律实体经营业务的现有IBO,可以继续在该协议下的经营业务,但是IBO和实体必须根据要求或者在所有权或实体控制权有变动的时候,签署目前适用的独立企业主实体协议。

3.4.夫妻IBO:如果夫妻双方都希望成为IBO,他们必须共同注册为一个独立企业户籍。夫妻不能互为彼此的推荐人。如果夫妻一方已经是IBO,另一方在选择成为IBO时,必须加入配偶的独立企业户籍。在关系到营业规则的情况下,IBO应对其配偶的行为负责,而无论其配偶是否为IBO。

3.5.未成年人作为独立企业主:至少年满16岁的未成年人可以成为IBO,但只能销售通过或由Amway提供的产品和服务。希望成为IBO的未成年人:(a)必须在IBO注册协议上获得父母或监护人的签字;(b)如果其父母或监护人是IBO,必须成为父母或监护人的下线或添加到父母或监护人的IB户籍;(c)必须除了父母或监护人的IB户籍之外,不可以是其他任何IB户籍的签署者。

3.6.合同期:IBO合同的合同期在每个日历年度结束时到期,除了Amway在9月1日到12月31日接受的首次注册以外,其首次合同期在下一个日历年度结束时到期。

营业规则

3.7.年度续约:为了续约IBO合同, IBO必须在每年12月31日之前提交下一年度续约IBO合同的申请, 并缴纳所要求的年度业务续约费用。如果IBO没有遵守IBO合同的所有条款, Amway保留拒绝任何续期申请或者吊销任何IBO续期协议的权利。可用以下方式之一完成并签署年度续约协议: (a) IBO可以依据Amway网站上提供的流程, 填写、签署和提交电子版本的续期协议并支付年度业务费; (b) IBO可以拨打 1800-253-6500 来续约和支付年度业务费; (c) IBO可以与Amway签订自动续约协议; 除非对Amway另有指示, 否则达到银章及以上级别的IBO将自动续约以避免其业务不慎中断。

3.8.延迟续约:如果Amway接受没有依据规则3.7提交的IBO续约协议, Amway没有责任恢复该IBO与下线IBO的推荐关系。

3.9. IBO合同终止:在合同到期之前, IBO可以随时终止其IBO合同, 为此需书面通知Amway商业行为和规则部门(Business Conduct and Rules Department)。终止IBO合同的人员可以立即成为客户。

3.10. 死亡和继承:已故IBO的独立企业户籍可以由其配偶、继承人或其他受益人继承。

3.10.1.在独立企业户籍为多人共同拥有(如夫妻或合作伙伴)的情况下, 如果夫妻一方或合伙人死亡, 除非他们之前另有安排, 否则Amway将承认在世配偶或合作伙伴为独立企业户籍的所有人。在世配偶或合作伙伴必须提交经过认证的死亡证明副本, 以便Amway更改其记录。

3.10.2.在独立企业根据规则3.3作为实体经营的情况下, 如果该实体的一名所有者死亡, 只要该实体依然遵守规则3.3, 则可继续经营该独立企业, 并且已故所有者的继承人必须是一名完全符合规则规定的IBO。该实体应将其所有权或控制权的变更情况, 通过提交当前适用的、反映拟议变更的实体协议通知Amway, 并且实体所有权或控制权上的任何拟议变更均需要Amway的书面明确批准。

3.10.3.如果IBO通过遗嘱处置其独立企业户籍, 而且受益人是符合营业规则规定的IBO, Amway将认可该转移条款。

3.10.4.如果由于遗嘱验证或其他法院程序而没有符合条件的IBO经营独立企业, Amway将选择其他IBO(偏向于在推荐线的上线), 达成业务代理协议来管理该独立企业一直到法律程序结束。

4. 责任和义务

4.1. 诚信义务:在IBO合同的条款下, Amway和所有IBO同意依据诚信义务和公平交易的原则履行责任。在关系到营业规则的情况下, IBO应对合作伙伴、家庭成员或者代表或声称代表IBO或独立企业户籍行事的第三方的行为负责。IBO不可协助或教唆其他IBO违反营业规则。IBO不得从事有损Amway或IBO声誉的活动。

4.2. 跨组购买或出售:任何IBO均不得从事跨组购买或出售。如果一个IBO通过Amway或由其提供的产品和服务销售给另一个不是由其个人推荐的IBO, 即为跨组购买和出售, 但并不包括(a)可能根据规则5.5.4的服务协议得到许可, 或者(b) IBO从或通过其上线白金IBO购买通过Amway或由其提供的产品和服务。

4.3. 非应邀的电子信息:IBO不得将有关Amway及其业务机会、产品或服务的任何非应邀的电子信息发送、传递或其他沟通方式给那些与IBO本人没有预先存在的个人或业务关系的人。(包括但不限于, 通过新闻组、购买邮寄名单、“安全名单”或是其他与IBO没有预先存在的关系的个人或机构的名单发送信息。)

4.4. 广告:IBO只能在经过明确的Amway书面许可后发布广告。

营业规则

4.5.零售场所:拥有或在零售场所工作的IBO必须将其独立企业与该零售场所分开经营。任何IBO不允许通过或由Amway提供的产品、服务或资料在零售场所中销售或展示,此类场所包括但不限于学校、集市、售货亭、贩卖机、未授权网站、军人零售店、沙龙或职业办公室。

4.5.1.活动销售:在获得Amway明确的书面许可后,IBO可以在主题与所售产品相符的临时活动(不超过10天)中销售已授权产品类别。为了使Amway有足够时间授予许可,IBO必须在活动前30天向Amway提交填写完整的活动销售申请表。活动销售申请表可以从www.amway.com获得。

4.5.2.展位:由IBO展示(非销售)的产品和批准的资料只允许临时(不超出10天)使用,并且必须通过Amway书面的明文批准。为了使Amway有足够时间给予许可,IBO必须在活动前30天向Amway提交填写完整的展位展示申请表。展位展示申请表可以在www.amway.com获得。

4.6.关于产品、服务和机会的陈述:IBO只可对Amway提供的业务机会、产品和服务做出真实和准确的陈述。除了Amway授权的资料和www.amway.com上提供的声明,IBO不得对通过或由Amway提供的产品或服务提出任何其他声明。

4.7.重新包装:通过或由Amway提供的产品只能以原始包装和原始配方来销售。IBO不可重新包装产品,或者以其他方式改变或更改通过或由Amway提供的产品的任何包装标签或材料。

4.8.书面销售收据:IBO亲自接收和/或交付价值在\$25以上的订单时,应在销售时向客户提供一份书面且注明日期的订单或收据,且订单或收据应:(a)描述所售产品;(b)注明售价;(c)提供销售产品的IBO的姓名、地址和电话号码;以及(d)注明Amway的满意度保证。

4.9.满意度保证:当客户直接从IBO购买产品并要求在该产品规定的保证期内获得满意度保证服务时,IBO应立即为该客户提供以下选择:(a)全额退款;(b)换成相似产品;(c)兑换为等值的其他产品。如果某产品由Amway直接发运给客户,客户应遵照装箱单上的退货说明。在IBO购买的情况下,IBO购买仅供给个人、家庭和住宅使用的产品才能按照满意度保证的规定退回。无论何时,当一名IBO在声明保证期内要求获得满意度保证服务时,该IBO可选择:(a)全额退款;(b)换成相同或相似产品;(c)兑换为等值的其他产品。目前的保证满意可以在www.amway.com找到。

4.10.回购规则:退出Amway业务的IBO有权退回Amway™产品。退出Amway业务的IBO可以选择将库存的目前可销售的Amway™产品,以双方商定的价格销售给上线IBO。如果退出Amway业务的IBO无法确保其上线IBO能全部回购其库存,Amway应按照以下条件回购退出Amway业务的IBO的尚未使用、目前可销售的Amway产品:(a)Amway将对原先获得相应业绩奖金差额和领导奖的IB户籍收回所有此类金额;而且(b)Amway将收取净报销额中含有的因IBO退出Amway业务产生的运费,以及退还产品的IBO价格的10%作为回购的处理手续费。

4.11.其他退货:没有退出Amway业务的IBO如果遇到财务困难或者由其解释的其他特殊情况,也可以要求Amway回购Amway™产品。退货申请以个案方式逐一审核。根据规则4.9,Amway保留只回购未使用的目前可销售Amway™产品的权利。

营业规则

4.12. 百分之七十规定:为了要能获得所购买的全部产品应得的业绩奖金或表彰, IBO每个月70%的平均个人业务量(BV), 必须从以合理的商业价格销售的产品中得来。如果IBO没有达到这个要求, 其获得的业绩奖金比例将按照证明为实际已销售的产品数量, 而不是按照所购买的产品数量来计算, 并且获得相应的表彰。对于该规定而言, 适当的用于个人或家庭消费的产品或者作为样品分发的产品也视为70%平均销售量。

4.13. 客户销量:为获得在一个特定月份内赚取下线销售业绩奖金的权利, 一名IBO必须:(a)向10名不同顾客每人进行至少一笔销售;或(b)向任意数量客户销售产品达到至少50PV的销售量。为获得本规则中提到的权利, 作为销售对象的顾客必须满足以下条件之一:(a)直接与Amway订购;或(b)直接与一名IBO订购, 该IBO应通过Amway建立的追踪销量系统向Amway报告。

4.13.1.在提供此类销售的凭证时, 并不要求IBO透露其向客户出售产品的价格。

4.13.2.如果IBO在任何月份没有完成规定的客户销售量, 并且/或者未能提供完成此类销售的凭证, Amway将拒绝为其提供该月基于下线销售量的业绩奖金。为了有资格获得业绩奖金, IBO应负责确保遵守Amway发布的官方期限。除非IBO当前已达到合格白金或更高级别, 否则该规则均适用。

4.14. 遵守适用法律、法规和条例:IBO无论在任何地方经营独立企业都应遵守适用于业务的所有法律、法规及条例。IBO不可以直接或间接鼓励或者协助和教唆任何人违反任何法律、法规、条例或IBO合同的条款。任何IBO均不得经营任何违法或非法的商业事业, 或者从事或参与任何欺诈、违法或非法的贸易行为。

4.15. IBO关系:IBO是独立签约人。IBO不可声称或暗示他们是Amway、其附属机构和/或其他IBO的员工、代理或法定代表人。IBO不可直接或间接声称或暗示, 注册使他们自己和他们推荐的IBO之间形成雇佣关系。

4.16. 特许经营和区域:IBO不可向任何人声称营业计划下可提供独占的特许经营或区域。

4.17. 引诱更改在推荐线中的位置:在任何情况下, IBO不可以直接或间接招揽、协助、试图引诱或鼓励其他IBO申请更改在推荐线中的位置。

4.18. 进出口:IBO不可出口或进口通过Amway或由其提供的产品或服务, 或者出售给他们有理由相信会在美国或是其领地或区域, 或者其他国家经营进出口该产品或服务其他人, 无论Amway和其附属机构是否在该国家建立起业务或经营业务。此规则没有禁止IBO在根据IBO合同相符的区域范围内的个人使用或出售。

4.19. 在IBO注册以外区域或市场的活动:无论IBO是否在该区域注册, 在该管辖区以外直接或间接参与跟Amway业务有关的活动的IBO必须遵守Amway和附属机构所在地的当地制定的法律, 法规, 规则, 政策, 及程序。如果不这样做就违反了IBO合同。

4.20. 良好业务实践:IBO应以在财务方面负责并且有偿付能力的方式经营他们的独立企业。Amway保留从奖金付款中扣除IBO所欠Amway款项的权利。如果IBO或其IB户籍中的任何成员合伙人提起破产请求, 或者被启动破产诉讼程序, 或者有任何资产被法庭命令查封, 或者被扣押以执行未清偿的法庭判决债务, 该IBO必须立即通知Amway。

营业规则

4.21. 资金筹集:任何IBO在任何类型的资金募集活动中均不可以结合利用Amway™产品或服务。资金募集活动包括通过声称捐赠或销售带来的收益、收入、奖金或利润将惠及某些群体、组织或事业来请求捐款或推销Amway™产品或服务。

4.22. IBO计划操纵:IBO不得以任何方式操纵营业计划、积分(PV)或业务量(BV)来获得根据IBO合同的条款所不能获得的奖金或其他奖励和表彰。

4.23. 个人/业务信息更新:所有IBO均有责任告知任何关于其个人信息(例如姓名、地址、电子邮件地址、电话号码等)或业务信息(例如业务名称、地址、电子邮件地址、电话号码、增/减合作伙伴、业务状态变更等)的更新或变动。

4.24. Amway合同:当规则要求IBO联系Amway作通知,请求许可或批准的时候,IBO应该写信到Amway商业行为和规则部门,地址为7575 Fulton Street East, Ada, Michigan 49355,或传真至616-787-7896,或发送电子邮件至bcr@amway.com。如有任何疑问或疑虑,请致电616-787-6712。

5. 营业计划、发展下线和支持下线的介绍

5.1. 邀请在邀请发展对象听营业计划的介绍时,IBO必须明确指出所介绍或提供的是营业计划。

5.2. 描述计划:在描述计划时:(a)IBO的表述必须真实、准确而且没有误导;(b)必须准确描述平衡业务(零售、个人使用和发展下线)的作用;(c)所有收入陈述必须只限于来自该计划的收入,基于实际经验或者来自Amway授权材料,并指出符合实际的收入潜力。

5.3. 要求公开信息:在寻求发展对象参与营业计划时,IBO:

5.3.1. 必须给每个发展对象一份Amway授权用于发展对象的手册,其中包含Amway公布的平均利润、收益、销售数字和百分比,并且口头告诉发展对象该手册包含Amway出版的此类信息。

5.3.2. 必须使用Amway授权的资料或根据规则第7条(业务辅销材料)指定供发展对象使用的授权业务辅销材料。

5.4. 禁止的推荐行为:在寻求发展对象参与营业计划时,IBO:

5.4.1. 不可举出成功IBO的生活方式例子,如旅游、汽车、住宅以及对慈善事业的捐赠,除非此类益处是由于建立成功的独立企业而实现的。

5.4.2. 不可声称或暗示可以批发购买俱乐部的形式建立成功的独立企业户籍。

5.4.3. 不可声称或暗示对于IBO的零售或营销产品没有任何要求。

5.4.4. 不得宣传营业计划的潜在税务好处。

5.4.5. 除了IBO注册协议中规定的业务服务和支持费用之外,不可鼓励或要求发展对象购买任何东西,而且不可以鼓励发展对象购买IBO注册协议上未规定的产品或服务。IBO可以向愿意注册的发展对象提出的唯一要求是,发展对象应支付业务服务和支持费用,签署填写完整的IBO注册协议并将其提交到Amway。

5.4.6. 不可注册或推荐新的IBO来达到在LOS中升级到新的IBO位置的目的。

营业规则

5.5. 推荐人责任: 推荐人必须履行以下义务:

5.5.1. 遵守规则: 推荐人必须是完全遵守营业规则的IBO。

5.5.2. 提供IBO合同: 推荐人必须确保其推荐的所有IBO可以取得并有机会阅读IBO合同。

5.5.3. 培训和激励: 推荐人必须能够在从他们第一个上线白金或更高级别的IBO获得最少帮助的情况下, 来培训和激励他们所推荐的IBO。IBO可以根据规则第7条使用许可的业务辅销材料来履行该责任。

5.5.4. 业务服务安排: 如果IBO不能或不愿给与其所推荐的IBO适当的培训和鼓励, 该IBO必须与其第一个合格白金上线作书面协议来安排提供此项服务。

如果一个白金级别或以上的IBO愿意与另一个白金级别或以上的IBO作安排, 提供履行产品订单服务给下一个合格白金的IBO下线, 此安排必须要有书面的协议。在这两种情况下, 该IBO都必须愿意对那些服务给与报酬, 购买产品的全部PV/BV都必须转移给提供服务的IBO, 如此奖金才能正确地分配。

5.5.5. 业绩奖金的分配: 一些IBO会收到Amway支付的业绩奖金, 其中的一部分应分配给下线IBO。该IBO不能保留下线IBO任何部分的业绩奖金, 即使某下线IBO与该上线IBO存有私人债务也是如此, 除非双方达成书面协议允许保留此类的奖金。即使存在这样的书面协议, 该上线IBO也只能保留该下线IBO应获得的业绩奖金部分, 而不能保留可能要付给其他下线IBO的任何部分。

5.6. 白金IBO责任: 达到白金及更高级别的IBO还有以下额外的责任:

5.6.1. 为了培训和激励IBO下线, 使他们成为下一批合格的白金IBO, 举行定期销售会议或提供参加此类会议的机会, 并与他们所有的人保持经常联系。

5.6.2. 确保下一个合格白金的IBO下线遵守营业规则。

5.7. 禁止的支持行为: 推荐人和上线IBO不可以鼓励或要求下线IBO在注册后(a)购买任何指定数额的Amway或非Amway产品或服务, 或者(b)保持指定的Amway或非Amway产品或服务的存货, 作为他们获得建立独立企业帮助的一项条件。

6. 推荐线的维护

6.1. 推荐线的保密性: Amway为了Amway和所有IBO的利益, 因此保护推荐线和推荐线信息。Amway保持推荐线信息的专有性和机密性, 并将其视为一种商业秘密。Amway是所有推荐线信息的全权所有者, Amway及其IBO投入大量时间、精力和资源来获得、编写、配置和维护这些信息。IBO在IBO合同许可的情况下可以使用Amway的商誉和推荐线的信息。

6.1.1. IBO承认并同意不会质疑以下陈述: (i) 推荐线信息是Amway拥有的机密而且重要的商业秘密; (ii) 推荐线信息由Amway全权拥有; (iii) IBO在推荐线信息中不拥有任何权利。IBO同意不质疑或干涉Amway授予有关推荐线信息的许可或再许可的权利。除了本规则中可能特别授予的有限权利或保护外, IBO不应主张或寻求推荐线中的任何权利或任何种类的保护。

6.1.2. 只有在事先得到Amway的书面许可的情况下, IBO才可以使用推荐线信息, 该信息可以通过(提供给所有IBO的) 公众刊物, 或通过具体书信给一个或更多的IBO。任何有Amway批准的许可都应是有限制的、非独占、不可转让且可撤销的使用推荐线信息的许可, 而且IBO只能在营业规则的允许下为了便利其IB在必要时使用该信息。Amway保留拒绝给予或撤销该许可的权利。无论任何时候, 当Amway合理地认为需要保护推荐线信息的保密性和价值时, 将拒绝给予或撤销任何许可, 并于事先通知IBO且说明拒绝或撤销的原因。

6.1.3. 所有IBO应严格保密推荐线的信息, 并采取所有合理步骤和适当措施来保护推荐线信息并保持其机密性。除了由Amway授权的方式以外, IBO不可以编写、组织、访问、建立推荐线信息列表或者以其他方式使用或公开推荐线信息。IBO也不可以将推荐线信息透露给任何第三方, 或结合任何其他业务来使用推荐线信息, 或使用该信息直接或间接地与Amway业务竞争。

6.1.4. 在注销、不续约或终止其IB户籍时, IBO应立即将全部推荐线信息归还Amway, 而且之后不可以再使用这些信息。

6.1.5. 所有IBO应认可除了Amway授权的方式以外, 使用或公开推荐线信息将会对Amway造成重大而不可弥补的损害, 导致法院的强制令救济, 包括临时限制令、初步禁止令、特定履行以及损失(包括成本、律师费以及追缴此类未授权使用或公开信息产生的所有利润)。

6.1.6. 依据规则第6.1条, IBO的义务应在自愿或非自愿注销、不续约或终止该IBO的独立企业后继续存在并且保持法律效力。

营业规则

6.2. 禁止竞争和禁止招揽：

6.2.1. 禁止竞争 (当前IBO) : 每个IBO同意不拥有、不管理、不经营、不提供咨询、不担任重要职位，或者不能以独立经销商的身分来参与(a)任何其他利用多层次或网络营销结构的直销计划，或(b)任何通过独立经销商营销在功能上可与通过或由Amway提供的产品或服务互相替代的其他企业。

6.2.2. 禁止招揽 (当前IBO) : 每个IBO同意不代表自己或是代表任何人或实体，直接或间接鼓励、招揽或以其他方式尝试招募或劝说(i)任何IBO，或者(ii)任何在过去两个日历年度内曾经是IBO的人，来拥有、管理、经营、提供咨询、担任重要职位，或以独立经销商的身分来参与(a)任何其他利用多层次或网络营销结构的直销计划，或(b)任何通过独立经销商营销在功能上可与通过或由Amway提供的产品或服务互相替代的其他企业。

6.2.3. 禁止竞争 (前IBO) : 每个IBO同意在自愿或非自愿注销、不续约或终止自己的IB户籍之后的六个月内，将不会拥有、管理、经营、提供咨询、担任重要职位，或以独立经销商的身分来参与 (a)任何其他利用多层次或网络营销结构的直销计划，或(b)任何通过独立经销商营销在功能上可与通过或由Amway提供的产品或服务互相替代的其他企业。

6.2.4. 禁止招揽 (前IBO) : 每个IBO同意在自愿或非自愿注销、不续约或终止自己的IB户籍之后的二十四个月内，不代表自己或是代表任何人或实体，直接或间接鼓励、招揽或以其他方式尝试招募或劝说(i)任何IBO，或者(ii)任何在过去两个日历年度内曾经是IBO的人，来拥有、管理、经营、提供咨询、担任重要职位，或以独立经销商的身分来参与(a)任何其他利用多层次或网络营销结构的直销计划，或(b)任何通过独立经销商营销在功能上可与通过或由Amway提供的产品或服务互相替代的其他企业。

6.2.5. 如果前IBO违反了适用规则，规则6.2.3和6.2.4中规定的时限将相应延长，延长时间为前IBO违反适用规则的时间。

6.2.6. 规则6.2.1、6.2.2、6.2.3和6.2.4的地理范围是地区。

6.2.7. 所有IBO同意这些规则在时间和地理范围方面都是合理的。

6.2.8. 对于规则6.2而言，“担任重要职位”是指作为所有者、雇员、代理或独立签约人为其新业务的盈利做出贡献，或者通过其获得的推荐线信息，使其新业务获得收益或竞争优势。

6.2.9. 规则6.2中的任何内容均不限制销售或分发由私人编写的业务辅销材料，但必须依据规则7和规则6.3的规定。

6.2.10. 规则6.2中的任何内容均不限制IBO之间有以下竞争：(a)对客户销售通过或由Amway提供的产品或服务；(b)注册新IBO或客户。

6.2.11. 每一个IBO都认可规则6.2保护Amway和IBO的合理竞争业务利益，违反规则6.2的中的任何分款将会对IBO和Amway造成重大而不可弥补的损害，导致法院的强制令救济，包括临时限制令、初步禁止令、特定履行以及损失（包括成本、律师费以及追缴此类违规行为产生的所有利润）。

6.2.12. 除了规则6.2.1和规则6.2.2的义务以外，IBO在自愿或非自愿注销、不续约或终止其独立业务户籍后，根据规则第6.2条，IBO的义务应继续存在并且保持法律效力。

营业规则

6.3.其他业务活动:除规则6.2中的规定外,IBO可以从事涉及产品、服务或业务机会的其他商业事业,包括其他销售活动。然而,IBO不可以利用他们对未亲自注册的其他IBO的了解或与其的关系,包括他们从推荐线信息获得或与推荐线信息相关的知识,来促进或扩展其他商业事业。

6.3.1.每个IBO同意不可直接或间接地招揽不是自己推荐的其他IBO,来销售、提议转销、促销和宣传非通过或由Amway提供的其他产品、服务、业务机会、投资、债券或贷款。每个IBO同意不销售、不提议转销、或不宣传任何与计划有关的其他业务机会、产品或服务。规则6.3中的任何内容均不限制销售或分发依据规则7编写的业务辅销材料。

6.3.2.规则6.3中的任何内容均不限制IBO常规性地经营服务站、汽车代理、零售场所、沙龙或专业服务(如法律、机械、牙科或会计)等专业来服务是IBO的客户,并向找到他们的IBO客户提供服务。但是,IBO不可以利用以IBO的身份而获得的知识或信息,主动招揽其他IBO作为客户。

6.4.特定IBO合同变更的批准:

出售独立企业户籍中的所有者权益、转移独立企业户籍、合并独立企业户籍、分割或拆分独立企业户籍或者转让IBO合同下的任何权利或责任,都需要得到Amway明确的书面批准。IBO不可以利用上述任何行为操纵推荐线。

6.5.个人转移:个人转移是指不连同任何下线IBO而转移IBO。任何希望更改推荐人的IBO必须向Amway提交一份书面申请,并随附:(1)一份书面放行声明,由其推荐线上第一个合格白金级别IBO以及其下所有上线IBO的签名,(2)新IBO推荐人和新白金级别上线的书面接受声明,以及(3)一份转移请求的业务理由的说明。在Amway书面批准申请后,来自新推荐人和上线白金级别的IBO接受书面声明,确认他们将承担转移IBO的所有责任。

6.6.小组转移:小组转移是指IBO连同一个月或多个下线IBO转移。

6.6.1.希望和一名或多名下线IBO一起转移到另外一名推荐人的IBO,只有在得到Amway的明确书面批准之后才能这样做。此外,IBO必须给Amway提交一份书面申请,并随附(a)在推荐线上的所有上线IBO的同意书(包括第一个合格白金和第一个合格翡翠), (b)所有愿意与其IBO一起转移的IBO的书面同意书, (c)申请IBO希望转移到的新推荐人及其符合白金级别的上线IBO的书面同意书,以及(d)一份转移请求的业务理由的说明。

6.6.2.目前符合银章或更高级别资格的IBO不能依据本规则连同下线IBO转移。

6.6.3.以前符合银章或更高级别资格的IBO可以连同下线IBO转移,前提是自该IBO被认定符合该资格时算起,已经超过十二个月以上的时间。

营业规则

6.7. 六个月无活动: 希望转移到其他推荐人但不能获得所需同意的IBO, 必须直到该IBO的IBO合同终止或未能续约, 而且该IBO在此后连续六个月或更长时间没有业务活动, 才可以新推荐人下注册。在经过此无活动期后, 前IBO可以在新推荐人下注册为新IBO。

6.7.1. 在无业务活动期内, 前IBO不可以在自己、他人或独立企业户籍的名义之下从事IBO的任何活动。

6.7.2. 以下行为不影响六个月无业务活动期的计算: (a) 获得和/或提交书面转移申请; (b) 提出非正式或正式调解的申请; (c) 在Amway附属机构开展业务的任何其他国家经营与Amway有关的附属业务; (d) 向Amway咨询有关其IB户籍的状态; (e) 作为客户购买Amway产品或服务。

6.7.3. 两年无活动: 一名转移到新推荐人或在六个月无活动后在新推荐人下注册的IBO, 不可推荐任何原本属于其上线或下线的IBO (向上及向下达到第一个合格白金), 除非其推荐IBO合同过期已超过两年。

6.7.4. 两年无活动 (加入现有的独立企业): 前IBO不可被加入一个现有的独立企业, 除非其IBO合同过期已超过24个月。

6.8. 独立企业的出售拥有并经营独立企业的IBO, 只能将其在该独立企业中的所有权益, 出售给遵守营业规则的其他IBO, 并且拥有足够的技能、经验、判断力和资源来经营该独立企业, 是否如此由Amway予以合理确定。Amway要求所有出售协议中必须包含具体的出售条款。您可向Amway索取这些条款和出售协议样本。独立企业必须经过Amway的明确书面批准才能出售。

6.8.1. 为保留推荐线, 销售IBO必须按照下述优先顺序报价出售其独立企业, 有兴趣购买该独立企业的IBO必须满足这些规则中阐述的所有条款和条件。

6.8.1.1. 第一购买优先权属于销售IBO的国际推荐人; 销售IBO的国际推荐人保留在整个协商过程中收购独立企业的权利, 前提是需满足销售IBO收到且被视为销售IBO可接受的真诚报价的价格要求和条件;

6.8.1.2. 只要第一购买优先权未行使, 第二购买优先权属于销售IBO当地的代推荐人。如果销售IBO没有国际推荐人, 则当地推荐人在整个谈判过程中保留收购独立企业户籍的权利, 前提是满足销售IBO收到且被视为销售IBO可接受的真诚报价的价格要求和条件;

6.8.1.3. 若上述第一和第二购买优先权未行使, 第三可行使购买优先权属于销售IBO个人注册的任何一名IBO。

6.8.1.4. 若上述第一、第二和第三购买优先权未行使, 第四可行使购买优先权属于任何合格白金IBO或更高级别IBO (推荐线上从销售IBO向上或向下到下一名合格钻石之间的任何IBO);

6.8.1.5. 若上述第一、第二、第三和第四购买选择权未行使, 最终可行使购买选择权属于具有良好信誉的任何IBO。

6.8.2. 若Amway经营IB, 并且与某IBO达成了管理该企业的业务代理协议, Amway可选择将该独立企业出售给业务代理IBO而不是独立企业的推荐人。

6.8.3. IB出售后在推荐线中的位置不变。

6.9. 独立企业户籍的合并与组合只有经过Amway的书面批准后, 未能提交续约协议、终止、注销、死亡 (未指定由继承人继承) 或者任何所有人无法控制的一些非自愿事件或原因而合并独立企业户籍是允许的。

营业规则

6.10.两个独立企业户籍规则:除下列情况外,IBO只能在一个独立企业户籍中拥有所有人权益:(a)两个IBO结婚;(b)现有独立企业户籍根据规则6.8收购其他独立企业户籍;或(c)独立企业户籍依据规则3.10已经或将要继承给已故者的配偶、继承人或其他受益人。

6.11.父母子女的整合企业:为了确保父母和子女共同拥有的独立企业的延续(“继承计划”),计划的一部分是父母和子女的IBO可以把他们相关的独立企业整合起来,前提是他们需要向Amway提交书面申请并符合以下要求:

- a) 子女必须是由父母亲自注册的,或者父母必须是由子女亲自注册的;
- b) 在整合实施日期之前,父母和子女的独立企业户籍已经作为单独的独立企业户籍且至少经营了两年;
- c) 父母和子女到整合实施日期的时候应该达到白金或更高级别;
- d) 如果在上述b和c中的条件发生之前,父母或子女死亡或者在精神或身体上不能再经营独立企业,继承独立企业的父母或子女有权依据本规则整合单独的独立企业户籍;

一旦满足上述条件,IBOAI®董事会的法律与道德委员会将审核该申请,并向Amway提供建议。根据该建议、继承计划以及业务计划的目标、目的和益处,Amway可批准或拒绝批准该申请。整合或分开的实施应该在 Amway 明确地批准书面申请后,且至少过了一个完整的财政年度以后的9月1日进行。

6.12.离婚、分居或其他非夫妻合作伙伴或法律实体的解体:根据规则3.3涉及离婚、婚姻财产分割、其他非夫妻合作伙伴或法律实体解散的IBO必须仍依照营业规则行事。

6.12.1.在离婚、婚姻财产分割或法律实体解体的待决期内,IBO必须采取以下经营方式之一:(a)各IBO继续共同地与往常一样经营独立企业;(b)一个或多个IBO放弃在独立企业中的权利和利益;(c)各IBO可同意由第三方经营独立企业,该方式需获得Amway的书面批准;或(d)如果各IBO不能就该第三方达成一致意见,而且Amway认为有必要指定第三方来阻止业务受到负面影响,Amway将指定一个第三方作为离婚或解散诉讼待决期内的接手人。

6.12.2.在获得最终离婚裁决或判决、最终分割协议或含有针对其独立企业的法律上可实施的财产结算或资产分割的其他家庭契约或法律实体的最终解散协议后,IBO应该:

(a)同意继续以合作伙伴或其他法律实体等规则3.3允许的形式继续运营独立企业;或(b)其中一名IBO将原本独立企业中的所有权利转让给另一名IBO,同时,退出的IBO可立即在任何推荐人名下重新注册。

6.12.3.合格白金级别以下的IBO在发生离婚、婚姻财产分割或其他解散的情况下不能拆分其独立企业。

6.12.4.经Amway批准提交的签名书面申请之后,达到白金资格的IBO便可拆分独立企业,一个IBO成为另一个IBO的推荐人。在这种情况下,Amway认可的所有腿(在过去的一年是25%合格推荐人或更高资格)(“合格腿”)将会保留在下线IBO下面。剩下(“不合格腿”)的IBO如果希望换推荐线,必须遵循个人转移或小组转移的规则(第6.5条和第6.6条)的要求进行。

6.12.5.合格翡翠或更高级别IBO在离婚、婚姻财产分割或解散时可以拆分其独立企业,因此而产生两个单独的独立企业,其中一个由另一方推荐,在这种情况下将在他们分离的独立企业上施加一个“虚构独立企业户籍”。在“虚构独立企业户籍”安排下,无论各方如何拆分其独立企业,他们各自的独立企业将被视为单个独立企业户籍,这样做是为了确定支付给上线IBO的奖金。各方实际上将作为两个分离的IBO来经营,这体现在他们自己、各自独立企业以及各自的推荐IBO都是分离的。一个IBO的独立企业户籍不能从另一个IBO的独立企业户籍的业务量获得领导奖或深度奖。虽然原始的独立企业拆分为两个单独的独立企业户籍,但如果各IBO请求,Amway可将两个新产生的独立企业户籍视为单个实体以用于确定年度奖金之目的。因此,为了对原始独立企业的IBO计算和支付更高奖励级别的奖金之目的,“虚构独立企业户籍”安排延续了以前存在的独立企业户籍。如果一个IBO注册了原始独立企业户籍的另一个IBO,仅对于表彰目的而言,其推荐的最大月度业绩奖金级别的下线IBO可算作合格“腿”。Amway将在原有独立企业户籍IBO的共同名下发出所有年度奖金支票,让他们自己确定如何分配这些资金。如果拆分翡翠或更高级别的独立企业,原始独立企业户籍的IBO在离婚、婚姻财产分割或其他解散发生时的财政年度之后的一个财政年度内,仍可凭借他们的前奖章级别满足获邀参加Amway主办活动的奖章级别资格要求。一旦一个独立企业拆分为两个独立企业户籍,在确定未来更高的奖章/奖励方面,这些新的独立企业户籍将不再被视为单个合并独立企业户籍,每个分离的独立企业户籍必须自行获得资格认定。为了使IB户籍的划分生效并允许IBO经营各自的IB户籍,IBO必须提交经过认证的最终离婚裁决或判决的副本,最终分割协议或含有针对其IB户籍的法律上可实施的财产结算或资产分割的其他家庭契约的副本,或者最终解散协议的副本,以及Amway要求的任何附加文件。

6.13.独立企业户籍的处置:如果某IBO注销、未能续约或终止其独立企业户籍,死亡而没有转让独立企业户籍,或者被Amway注销,Amway将决定该独立企业户籍的未来。

7.业务辅销材料

在这些规则中,业务辅销材料(或者“BSM”)是指具有以下特征的所有的产品和服务(包括但不限于业务辅助材料、图书、杂志、活动挂图和其他印刷材料、在线资料、网站、广告、音频、视频或数字媒体、聚会、会议、培训班以及其他类型的材料和服务):(i)设计用于招揽和/或教育发展对象或者Amway产品或服务的客户或发展对象,或用于支持、培训、激励和/或教育IBO;或者(ii)包含或使用Amway的一个或多个标志或版权作品;或者(iii)以其他方式提供,明示或暗示与Amway的关系、联系或关联。除非另有书面指定,IBO认可本规则或任何其他规则中的任何内容,均不应被理解或解释为在任何业务辅销材料中包含任何推荐线信息的许可或其他准许。

7.1.关于业务辅销材料的一般规则

7.1.1.IBO必须遵照规则7.1和7.2销售业务辅销材料(BSM)。由IBO设计、使用、宣传、分发或用于销售或提供给IBO的BSM必须:(a)符合所有质量保证标准以及与其使用、推广和销售有关的任何适用营业规则;(b)在使用、推广、分发或销售之前提交给Amway以供审查;(c)由Amway授权;以及(d)如果BSM分类需要,在BSM上面加上Amway提供的授权编号。除非质量保证标准中有明确规定,不得提供业务辅销材料来销售给发展对象。有资格销售或促销业务辅销材料的IBO,可要求从Amway拿得一份当前适用的质量保证标准副本。

7.1.2.Amway的“满意度保证”和回购规则不适用于不是Amway销售的材料。在购买人有权退回业务辅销材料以获得退款的前提下,依据以下退款条款来销售业务辅销材料:

营业规则

7.1.2.1. 必须在进行任何销售前,明确地向购买人告知退款政策的条件,包括有关争端解决程序的条件以及退货负责人。除了指定为处理退货的任何人以外,如果销售是根据规则7.2.而发生,销售IBO和经认可供应商应负责处理退货,而且销售IBO的上线白金或更高级别的IBO也应负责处理所有其他销售的退货。

7.1.2.2. 在IBO跟Amway注册后的前90天内,该IBO可以将所购买任何形式的所有业务辅销材料(包括会议门票)连同购买凭证退回,以获得购买价格的100%退款。

7.1.2.3. 除了规则7.1.2.4.中的规定以外,业务辅销材料的IBO最终用户可以在购买后180天内,将所购业务辅销材料连同购买凭证退回,以根据商业合理的条件获得退款。

7.1.2.4. 除规则7.1.2.2.中的规定外,选择销售研讨会、活动和其他业务会议门票的IBO,如果亲自参加此类活动的购买者感到不满意,该IBO有责任在活动后30天内回购购买人所购买供个人使用的门票。此类退款仅限于与允许进入活动场地相关的活动费用,不包括旅行、饮食和住宿费用。

7.1.2.5. 除了规则7.1.2.之外,以网站订阅或可下载媒体形式提供的BSM(业务辅销材料)还必须遵守以下要求:

(a) 订购者如果取消网站订阅,有权获得预付订阅的未使用部分的全月退款;(b) 下载媒体的订购者如果对下载的材料不满意,有权在购买有关下载媒体的30天内得到替换相同价值的下载。

7.1.3. 宣传、销售、分发或提供用于销售或提供BSM(业务辅销材料)的IBO必须:(a) 确保此类业务辅销材料在销售或提议转售时,没有与IBO在Amway的注册相结合;(b) 为此类业务辅销材料的购买者提供任何公开或其他的信息,这可能不时地依照Amway要求;(c) 明确告知每个购买业务辅销材料的IBO,购买业务辅销材料是可选的,是绝对自愿的,对于建立成功的独立企业可能有帮助但不是必需的;(d) 告知购买人依据规则7.1.2.适用于此类业务辅销材料的退款政策。

7.1.4. 未经Amway的事先特定书面许可,任何IBO均不可以录制Amway讲解。在任何Amway主办的会议上,IBO可以单次录制非Amway员工的谈话或所做的讲解,前提是该录制只能供其个人使用且不能为了任何目的而复制。

7.1.5. 虽然现场研讨会、活动、业务会议或其他类似业务辅销材料的具体内容必须遵守质量保证标准,但此类业务辅销材料不需要Amway的事先授权,除非或直到该内容复制到固定媒体(如印刷品、音频或视频)以用于IBO或发展对象。

7.1.6. 购买、促销、分销或提议销售BSM的IBO,应做出适当努力来确定,BSM的数量和成本相对于购买者的独立企业的销售量和利润是合理的。

7.1.7. 除了按照规则7.2.的规定外,为其他IBO设计、宣传或分发或销售业务辅销材料的IBO,不可以对与此类分配有关的其他IBO给与报酬或补偿。

7.1.8. IBO可以为IBO组织研讨会、活动或业务会议,以履行他们作为推荐人或白金IBO的培训义务。

7.1.9. 除了规则7.2.以外,设计、使用、销售、宣传、或分发业务辅销材料的IBO,必须遵循规则第8条,获得Amway的适当书面授权,方可结合此类业务辅销材料使用Amway的任何标志,或者以其他方式使用Amway的任何版权材料或其他知识产权。

7.1.10. 设计、使用、销售、宣传、或分发业务辅销材料的IBO不允许侵犯认可的供应商、其他IBO或第三方的版权或知识产权。

7.1.11. 达到白金或以上资格的IBO与经认可供应商没有业务关系,如果希望销售、宣传或分发BSM(业务辅销材料),必须通过填写“Platinum BSM Registration Form”(白金BSM注册表格)与Amway注册,该表格可以向业务辅销材料管理部门索取。

营业规则

7.2.由经认可的供应商(经Amway授权提供BSM给IBO的供应商;或根据ACCREDITATION PLUS项目,使用BSM辅导发展对象的供应商)提供业务辅销材料的销售、宣传和分发。

7.2.1.希望通过经认可供应商销售BSM来销售、促销或获取收入的IBO,必须根据计划的规定与该经认可供应商签订书面合同或其他具约束力的授权书,从而要求IBO在从事相关活动时遵守适用的质量保证标准。根据规则

7.2.2.的规定,获得认可供应商授权销售、促销或分销认可供应商自己的业务辅销材料的IBO,不需要Amway进一步的书面许可来开展此类活动。

8. 标志和版权作品

Amway的标志和版权作品是Amway的重要和宝贵财产。标志帮助识别Amway在全球的产品和服务的来源和声誉,并使它们与竞争对手的产品和服务区分开来。Amway做出商业合理的努力来保护标志免受不当使用,其中包括制定营业规则以及对认可供应商进行认证,另外还实施了公司识别计划来要求在外观和实质方面正确和一致地使用标志。

8.1.标志和版权作品的使用:在预先得到Amway的书面许可的情况下,IBO可以使用Amway标志和版权作品,该信息可以通过(给所有IBO的)公众刊物,或通过具体书信给一个或更多的IBO。无任何限制,Amway可能要求符合规格,可能要求使用Amway标志和/或版权作品的材料从Amway或Amway认可供应商采购,而且可能对Amway标志和/或版权作品的使用施加其他条件。Amway授予的任何许可构成一种有限、非独占、不可转让且可撤销的使用此类标志和版权作品的许可,而且使用时只能与所在地区的Amway业务相关联。根据已出版或有时特别提供的书面条件和规范,标志和版权作品仅可用于:(a)外部和内部办公室标志;(b)所有类型的汽车标志;(c)电话簿;(d)宣传材料;(e)文具;(f)赠品;和(g)名片。其他提议用途将在收到申请后予以考虑。无任何限制,Amway将不授权IBO在带印记发票上使用Amway标志。

9. 遵守IBO合同(违约补救)

遵守IBO合同对于为IBO和Amway保持强大且富有活力的业务非常重要。在违反IBO合同情况下,IBO和Amway各有自己的权利和责任。

9.1.Amway的权利和责任:Amway发现潜在的违反IBO合同的行为后,将首先适当予以调查。在采取强制措施之前,Amway将联系该IBO以期解决问题。如果这些商谈没有解决问题,Amway可能采取IBO合同授权的规则强制措施,包括但不限于以下措施的一种或任意组合:

9.1.1.对IBO和/或推荐线中的上线或下线IBO发出书面警告。

9.1.2.对IBO和/或推荐线中的上线或下线IBO进行重新培训。

9.1.3.在指定时期内,或在符合了某些条件前,暂时剥夺IBO的某些或全部权利。

9.1.4.撤消或拒绝奖励、旅行、奖章表彰或其他奖项。

9.1.5.扣留任何月度或年度奖金或奖励付款。

9.1.6.如适用,采取补救措施。

9.1.7.转移IBO或一组IBO。

9.1.8.终止IBO合同。

如果IBO对Amway在该规则下采取的任何措施提出异议,IBO应提交该问题来启动规则11中介绍的争端解决程序。

营业规则

9.2. IBO的权利和责任:如果某IBO认为其他IBO违反了IBO合同,该IBO应首先联系相关IBO以期解决该问题。如果某IBO认为Amway违反了IBO合同,该IBO应首先联系Amway以期解决该问题。如果与IBO或Amway的商谈没有解决问题,IBO可以向Amway提交书面投诉。该投诉应尽可能详细地解释该问题并包括所有支持文件。Amway将适当开展调查,并在必要时采取IBO合同下规定的强制或纠正措施。如果有任何问题仍未得到解决,应提交该问题来启动规则11中介绍的争端解决程序。

9.2.1.如果某IBO质疑某规则或IBO合同其他条款的有效性,应首先联系Amway以期解决问题。如果该IBO对Amway的答复不满意,应根据规则11.5规定的仲裁程序解决争端。

9.3. 配合义务:所有IBO均应回复Amway的询问并以其他方式及时地配合Amway展开的任何调查。不回复询问或以其他方式及时配合调查属于违反IBO合同的行为,并可能导致Amway对其独立企业采取措施。

9.4. 不豁免:Amway或任何IBO没有对违反IBO合同任何条款的行为采取措施,并不构成对任何以前、同时或随后发生的违反相同或其他IBO合同条款行为的豁免。

10. IBO合同的修改

Amway可能会根据以下程序修改IBO合同。

10.1.对规则11的任何更改都需要IBOAI®和Amway的一致同意。对于所有其他规则来说,与IBO合同修订有关的最终决定权归Amway所有。在采取最终行动之前,Amway会将IBO具有重大影响的所有更改,提交IBOAI®董事会来进行讨论、评估和给与建议。

10.2.根据规则10.1,Amway会将通知IBO提议的更改并发布到 www.amway.com,并征求IBO关于提议更改的意见,IBO可登录网站查看这些更改。Amway和IBOAI®董事会将考虑提议更改公布后30天内收到的任何意见。提议更改将在评议期结束后15天生效,除非Amway在咨询IBOAI®董事会后做出进一步修改(对于规则11的修改需双方一致同意)。Amway应在此类进一步修改的生效日期之前15天在 www.amway.com 上发布此类进一步修改的通知。如果需要某项特定修改来遵守某项新法律或其他政府法令、保护IBO免受严重的经济损失或者保护IBO营业计划的完整性,那么这些时限可能会缩短。规则更改不具有追溯效力。

10.3.在任何提议规则更改的生效日期之前,任何不愿意接受规则更改的IBO可以在规则更改生效之日,提交退出Amway业务的意向通知。除非所提议的规则更改被撤销,IBO的退出将生效,Amway将按比例退回其该年度的注册或续约费。退出的IBO可依照规则3.8出售其独立企业。此外,退出的IBO可依照规则4.10退回任何未使用的可销售产品。

11. 争端解决程序

独立企业、营业计划和IBO合同引起的或与之相关的争端,以及涉及业务辅销材料的争端(“争端”),均应依据本规则予以解决。本规则中的争端解决程序适用于涉及以下各方的争端:(1)IBO、前IBO或任何此类IBO的官员、董事、代理或员工;(2)Amway、Amway Canada Corporation 及其任何母公司、子公司、附属公司、前身公司或继承公司及其官员、董事、代理或员工;(3)经认可供应商及其官员、董事、代理或员工(“当事方”或“各方”)。规则11是相互的并适用于所有当事方。

唯一的例外是当某IBO或Amway提出的索赔,通过或由Amway向IBO或代表IBO提供的产品或服务的帐号上产生的债务,而且索赔当事方只有Amway和该IBO,且该索赔的总金额小于1万美元(\$10,000.00)。在这种情况下,该IBO或Amway可选择在任何有管辖权的法院(包括小额索偿法院)审理索赔。所有其他情况均根据这些规则来解决争端,如果必要,甚至可以采用具有约束力的仲裁。

营业规则

11.1. 只有获得IBOAI®同意后才能修正:规则11及其附属文件应仅可通过Amway与IOBAI®董事会之间的双方协议加以修订,在修订时,这些修订不能追溯到以往Amway或IOBAI®董事会所知道的任何争端。

11.2. 临时或初步的强制令救济:尽管各方依据规则11具有参与调解和仲裁的责任,但营业规则中的任何内容并不阻碍Amway、IBO、经认可供应商或任何其他方从有管辖权的法院寻求临时或初步的强制令救济或其他救济。

11.3. 保密:以任何方式卷入争端解决程序的各方,不可向任何未直接卷入争端解决程序的其他人透露:(a)争端的内容或主题;(b)任何证词的内容或其他通过争端解决程序获得的信息;或(c)任何争端解决程序作出的关于任何情况(无论是否自愿)的决议。然而,本规则并不妨碍任何一方本着诚信出发点来调查索赔或抗辩,包括会见证人和从其他方面去调查证据。

11.4. 调解:调解程序旨在有效地在非对抗性的环境中,通过教育、调停和调解来解决纠纷。调解要求是相互的并适用于所有当事方。

首先寻求解决争端的一方,应通过向其他相关方以及(在任何争端中)向Amway商业行为和规则部门提交调解申请表来开始调解。如果在调解中将会涉及IBOAI®,还应向IBOAI®和IBOAI®听证小组主席提交调解申请表。

11.4.1. 调停:调解的第一步是不具约束力的调停。IBOAI®董事会提供经验丰富的IBO来担当调停员(“IBOAI®调停员”)。

11.4.1.1. 如果经认可供应商不是当事方,将使用IBOAI®调停员来为所有当事人进行非正规的调解,除非参与争端的一个或多个IBO反对使用IBOAI®调停员。在这种情况下,将由所有当事方都能接受的独立中立调停员开展调停。Amway可以提供一份有可能的调停员的名单,但当事人不一定要同意这份名单上的任何调停员。

11.4.1.2. 如果经认可供应商为当事方,争端将由所有当事方都能接受的独立中立调停员开展调停,除非参与争端的所有方约定使用IBOAI®调停员。Amway可以提供一份有可能的调停员的名单,但当事人不一定要同意这份名单上的任何调停员。

11.4.1.3. 如果各方不能在收到调解申请表之后10天内就调停员达成一致意见,他们将授权Amway请求美国仲裁协会(AAA)选择调停员。

11.4.1.4. Amway将支付调停员最多一整天的合理费用,例外情况是,如果经认可供应商为争端当事方,经认可供应商应按比例支付调停员费用。

11.4.1.5. 调停应在选好调停员后的30天内进行。各方可以同意将该日期延长30天。此外,根据一方的请求,调解员可以将期限再延长但不可超过30天。所有当事方必须亲自到场,或者可在调停的批准下通过电话参与。

11.4.1.6. 调停程序是机密的而且不对公众开放;但任何参与者可以选择让一名律师或其他个人代表陪同,例如上线IBO或者朋友或家庭,但前提是该代表同意维护调停程序的保密性。

11.4.1.7. 收到调停通知的所有当事方均需参与调停。强烈鼓励各当事方亲自参加调停,但并不是强制性要求的。如果当事方选择亲自参加听证,他们需自行负责自己的费用。Amway或任何争端当事IBO不诚实参与调解属于违反IBO合同的行为,违反方向其他当事方补偿由调停员确定的违反行为直接导致的任何费用。

11.4.1.8. 调停员应在调停后的两个星期内为各当事方提供一份书面报告,其中应概述当事方为解决争端而达成的协议,而且对于未解决的任何争端宣布各方正处于僵局。调停员可以根据自己的判断为调停中未解决的任何争端建议一种解决方案。在收到该报告书后的两个星期内,各方应书面声明是否全部或部分地同意调停员给出的任何建议。

营业规则

11.4.2.听证小组程序:如果争端的任何部分没能根据规则11.4.1在调停中得以解决,作为剩余争端的任何当事方的IBO都可以请求由听证小组予以处理;如果争端涉及经认可供应商,或对听证小组本身的公正性提出质疑,可以不经过听证小组而直接进入仲裁。

11.4.2.1.根据规则11.4.1.8,在调停员提供书面报告的四周内,向商业行为与规则部门或听证小组主席提交听证小组申请表。收到申请后,此事宜将安排在下一次听证小组会议上探讨,这探讨应在收到此申请后不超过60天内进行。收到听证通知的所有当事方均需参与听证,除非得到听证小组主席或其指定人的豁免。强烈鼓励各当事方亲自参加听证,但并不是强制性要求的。如果当事方选择亲自参加听证,他们需自行负责自己的费用。

11.4.2.2.The IBOAI®董事会执行委员会选择听证小组主席以及另外三名小组成员以及候补人员。听证小组主席将确认该小组任何成员均不存在与所主持的事项有相关的利益冲突。一旦选定,听证小组成员禁止在听证日期前与任何人讨论相关的争端。每个听证小组成员和相关方收到一份调解文件副本。

11.4.2.3.当事人应在听证会召开前至少10天交换他们打算依据的所有文件。此外,各当事方应在听证开始的至少10天前向听证小组提交他们在听证中打算依据的所有文件。如果某当事方未能及时提交此类文件,听证小组主席可能拒绝允许在听证中采用它们。

11.4.2.4.听证小组的主席有权控制听证的进行,以及由授权人员主持见证人宣誓。证据规则不适用。

11.4.2.5.如果没有达成自愿解决方案,听证小组将在听证完成后的30天内,向当事方和Amway发出一份事实书面报告和不具约束力的建议解决方案,包括(如果适当)施加某些制裁。在收到该建议解决方案的两周内,各方应以书面形式通知听证小组及其他方是否:(a)完全接受建议解决方案;(b)仅接受建议解决方案的一部分内容,拒绝接受其他内容;(c)完全拒绝接受建议解决方案。任何当事方均可要求依据规则11.5.对未解决争端进行仲裁。

11.5.仲裁:各当事方应提交任何未能通过规则11.4所述过程解决的争端,通过规则11.5具有约束力的仲裁方式来解决。

11.5.1.仲裁裁决是最终的,具有约束力,所定的判决可由任何具有司法管辖权的法院执行。各当事方认可,IBO合同及其所有部分涵盖了涉及州际商业的交易,联邦仲裁法在所有情况下均适用并管辖仲裁规则和仲裁程序的解释和执行。

11.5.2.共同诉讼豁免:双方相互放弃以共同诉讼,人数确定代表人诉讼,人数不确定代表人诉讼的方式来提出任何争端的权利,或参与类似争端行动。

11.5.3.无共同诉讼仲裁:双方同意,如果在规则11.5.2的共同诉讼豁免因任何原因被发现无效或无法执行,任何议案来认证共同诉讼,及任何被认证的共同诉讼的随之而来的程序,必须听取和仅由法庭来处置,而不是由仲裁员来处置。根据这些规则,在任何情况下,共同诉讼议案不能提交给仲裁。

11.5.4.启动仲裁:申诉方可向美国仲裁协会(AAA)或JAMS申请仲裁。仲裁将按照AAA或JAMS(根据具体选择)的费用程序、商务仲裁规定和此规则11.5进行。如果JAMS或AAA仲裁规则与规则11.5发生冲突,应以规则11.5为准。

11.5.4.1.如果某IBO要求针对Amway或经认可供应商进行仲裁,而且该IBO的索赔额少于1万美元(\$10,000),Amway或经认可供应商(作为相应的被告)应支付最多两天的美国仲裁协会或JAMS启动和主持仲裁的所有适用费用和合理的仲裁员费用。



11.5.5.限制:仲裁要求应在索赔发生后的两年之内提出,但无论如何均不得在适用法规规定的启动法律程序的限期之后再要求仲裁。规则11.4中所述的调解期不算入该两年期限 或任何更短的法定限制期中,但前提是该调解不可以在某当事方援引规则11.4时,使得已经过期的任何限制期变得不过期。

11.5.6.一名仲裁员:除非所有仲裁当事方另有商定,否则将只选择一名仲裁员,而且仲裁员候选人必须具有至少五年的作为州或联邦法官或者全职ADR专业人员的经验,包括在商务仲裁方面的丰富经验。

11.5.7.仲裁性问题由仲裁员决定:仲裁员(而不是任何联邦,州或地方的法院或机构)应具有专属管辖权来解决任何争议:其关系到本“协议”的解释,可执行性,适用性或形成,包括(但不限于)任何本协议无效的或可撤销的全部或任何部分的索赔。

11.5.8.裁决:仲裁人的裁决应局限于决定当事人在正在仲裁的具体争端中的权利和责任。裁员的裁决在任何其他法律程序中没有任何间接禁止反言效力。仲裁员将不提供其裁决的理由报告书,除非所有当事方均要求这样做。

11.5.9.合并:如果所有当事方同意,涉及多个当事方的类似索赔可合并提交给一个仲裁员。仲裁员将决定任何存在争端的合并问题。

11.5.10.透露证据:尽管上述11.5.4部分中含有JAMS或美国仲裁协会(AAA)商务仲裁规则的透露条款,但在这些规则下进行仲裁时不可以发生任何的证据透露,除非或直到获得仲裁员的特定许可。仲裁员应决定每种情况下的适当透露数量、范围和时间。此外,在要求透露任何证据之前,仲裁各当事方应共同商定与IBO合同相符的适当保密协议。如果各当事方未达成一致意见,仲裁员将对当事方和见证人施加适当的保密要求。