

Amway[™]

비즈니스 참고 가이드



이 비즈니스 참고 가이드는 2024년 9월을 기준으로 업데이트됐습니다.



목차

이 가이드를 활용하여 ‘소득 올리는 방법’을 배우는 동시에 행동강령을 숙독하고, 유용한 비즈니스 정보를 자신의 것으로 만드십시오.

내용 소개

Amway™에 오신 여러분을 환영합니다.....	2
Amway 비즈니스 기회.....	2
독립적이지만 혼자가 아닙니다.....	2
전미독립사업자협회(IBOAI®).....	3
허가된 Amway 교육 지원 및 승인 공급 업체.....	3
직판협회.....	3
IBO의 책임.....	3
윤리강령.....	4
교육 자료.....	4

A. 플랜

1. 개인 세일즈.....	A-1
A. 소매 이익.....	A-1
B. 월간 커미션 및 세일즈 인센티브.....	A-1
C. 어워드 및 자격.....	A-2
2. 자신의 세일즈 그룹 구축.....	A-3
A. 공유 커미션.....	A-3
1. 개인 볼륨.....	A-3
2. 개인적으로 후원한 볼륨에 대한 차액 보너스.....	A-4
3. 자신의 세일즈 그룹 구축.....	A-4
A. 월간 리더십 및 덱스 보너스.....	A-4
B. 연례 보너스.....	A-5
C. 에머럴드 및 에머럴드 수익 공유 보너스.....	A-5
D. 다이아몬드 및 다이아몬드 플러스 보너스.....	A-5
부록 보너스 계산.....	A-6
부록 어워드 및 레코그니션 자격 요건.....	A-11
부록 Amway 독립 사업(IB)의 관리.....	A-14

B. 비즈니스의 운영과 관리

제품 정보 및 주문.....	B-1
AMWAYPROMISE™.....	B-1
반품.....	B-1
보증 및 서비스 프로그램.....	B-1
제품 책임 보호.....	B-2
불만 사항 처리를 위한 절차.....	B-2
판매세.....	B-2
비즈니스 면허.....	B-2
지역 지정 조례.....	B-2
장부 정리 기본.....	B-2
소득세 신고.....	B-3
보험.....	B-3
교육 및 비즈니스 지원 자료(BSM).....	B-3
책임 스테이트먼트.....	B-4
승계 계획.....	B-4
파트너 스토어.....	B-4

C. 행동강령

내용 소개.....	C-2
용어 정의.....	C-2
IBO가 되는 방법.....	C-3
책임과 의무.....	C-4
플랜, 후원 활동, 지원에 대한 소개.....	C-7
스폰서십 라인의 보존.....	C-8
비즈니스 지원 자료.....	C-13
마크 및 저작물.....	C-14
IBO 계약의 준수.....	C-15
IBO 계약의 수정.....	C-15
분쟁 해결 절차.....	C-16

비즈니스 행동강령 및 규칙 부서 연락 정보

이메일: bcr@amway.com
전화: 616-787-6712
팩스: 616-787-7896

내용 소개

Amway에 오신 여러분을 환영합니다

축하합니다, 독립 사업자 여러분 - 여러분은 이제 자신만의 독립된 비즈니스를 시작하셨습니다! 여러분이 Amway™ 제품 및 브랜드와 함께하기로 결정해 주신 것에 자부심을 느끼며, 비즈니스를 시작하고 구축하는 모든 과정에서 여러분을 지원하게 된 것을 기쁘게 생각합니다. Amway는 혁신적인 제품과 솔루션 및 관계의 힘을 기반으로 설립된 가족 소유 기업입니다. 우리는 여러분과 같은 독립 사업자들이 혁신적인 제품 및 솔루션을, 우리 제품을 원하고 필요로 하는 고객에게 전달하는 것을 돕겠다는 열정을 바탕으로 합니다. 고객 중심 비즈니스를 운영하는 것은 아주 보람 있지만 쉽지 않은 일이라는 것도 알고 있습니다. 여러분이 비즈니스를 구축하는데 필요한 최대한 많은 도움을 드리고 싶습니다. 이 비즈니스 참고 가이드는 여러분의 비즈니스 여정 내내 도움이 될 것입니다. 비즈니스의 시작과 함께 읽어 보시고, 문의 사항이 있으면 언제든지 이 가이드를 참조하시기 바랍니다.

Amway 비즈니스 기회

Amway는 독립 사업자(“IBO”) 전용으로 고객에게 재판매할 수 있는 광범위한 제품에 액세스하고 세일즈할 기회를 제공합니다. IBO는 Amway가 제공하는 제품에 대한 ‘유일한’ 승인 공급 리소스입니다. IBO는 이러한 제품을 구매하고 개별, 개인 거래(소매 상점이나 공개 온라인 전자상거래 플랫폼을 통하지 않음)를 통해 고객에게 재판매할 권한이 있습니다. IBO와 고객 사이의 개인적인 관계는 이 비즈니스에서 필수적입니다. Amway는 IBO가 이러한 제품의 특별한 기능과 혜택을 설명하고 시연하며, 고객이 특별하게 지원받겠다고 느낄 수 있는 서비스와 지원을 제공할 때 제품의 진정한 가치가 드러난다고 믿습니다. 이는 직접 판매업, 즉 다이렉트 세일즈 비즈니스 모델(direct selling business model)의 핵심인 고객 신뢰와 세일즈로 이어지는 개인 간 관계입니다.

우리는 또한 한 사람이 제한된 숫자의 고객에게만 서비스할 수 있으며, 고객의 요구를 효과적으로 충족하는 법을 배우는 데 시간이 걸린다는 점도 알고 있습니다. 반가운 소식은 IBO 혼자서 이런 일을 하지 않아도 된다는 것입니다. Amway 다이렉트 세일즈 비즈니스 모델의 또 다른 특징은 IBO가 다른 IBO의 지원을 받는다는 점이며, 이들은 다른 IBO와 공유하려는 스킬과 방법을 개발한 경험이 많은 사람들입니다. 따라서 IBO는 더 광범위한 세일즈 팀의 구성원입니다. 마찬가지로 비즈니스에 대한 이해와 스킬 조합이 늘면 세일즈 팀의 구성원으로서 Amway와 함께 독립 사업을 시작할 다른 사람들을 식별하고 격려할 수 있는 기회가 있습니다. 그러면 IBO로서 그 사람들이 자신의 비즈니스를 개발하는 데 도움이 되는 지원을 제공할 책임이 있습니다. 다이렉트 세일즈 비즈니스는 1대1 접촉 방식의 비즈니스로, 사람과의 관계가 Amway 비즈니스의 핵심입니다. 모든 제품은 각기 고유한 스토리를 담고 있습니다. 그리고 모든 IBO는 그러한 이야기를 전하는 제품 홍보 대사입니다. Amway IBO 보상 플랜(“플랜”)은 여러분과 여러분을 지원해 주는 IBO, 여러분이 지원하는 IBO 모두에게 제품 세일즈로 인한 보상을 보장합니다.

Amway는 협력하고 함께 일하며 각 개인의 세일즈 성공을 지원하는 세일즈 그룹의 가치를 잘 알고 있으며, 우리의 플랜은 세일즈 팀원들이 격려하고 인센티브를 부여하여 서로를 지원하도록 장려하기 위해 디자인되었습니다. 그러나 Amway에서 ‘세일즈가 보상을 촉진한다(sales drive compensation)’는 점을 유의하는 것이 중요합니다. Amway는 제품 세일즈에 기반한 커미션을 통해 IBO에게 보상합니다. Amway나 IBO는 누군가를 고객으로 등록하거나 새로운 IBO가 가입하는 것만으로 이익을 창출하지 않습니다. Amway와 IBO는 제품 세일즈로 이익을 창출합니다.

독립적이지만 혼자가 아닙니다

IBO는 독립 사업(“IB”)을 소유 및 운영하여 Amway 제품을 세일즈하고 자격이 되면 사람들에게 그렇게 하도록 후원할 수 있습니다. IBO는 독립 계약자로서 IBO 계약(아래에 설명)을 준수해야 하지만, 자신들이 원하는 방법, 시기, 장소를 정할 자유가 있습니다. IBO는 성공의 의미를 규정하고 자신들의 목표를 정하며 이를 실천할 플랜을 개발합니다. 그리고 업라인 뿐만 아니라 수천 명의 Amway 직원들과 기타 조직(아래에 설명)의 지원을 받아 목표를 달성할 수 있도록 모두 열심히 활동하고 있습니다.

Amway에 속해있는 아래의 부서들은 질문에 대답할 준비가 항상 돼 있습니다.

고객 서비스부(CS)
비즈니스 행동강령(BCR)
비즈니스 지원 자료(BSM)

또한 이 기회를 통해 IBO로서 성장하는 데 어떤 지원이 제공되는지에 대해 자세히 알려드리겠습니다. 말씀드린 대로 이 비즈니스는 여러분을 위한 비즈니스지만, 여러분은 결코 혼자가 아닙니다. 이는 단지 Amway와 다른 IBO들의 지원을 받는다는 의미는 아닙니다. IBO는 다음 섹션에 더 자세하게 설명된 세 가지 다른 리소스에 액세스할 수 있습니다. 중요한 것은, 최근 개선된 Amway**PROMISE**™의 일부로서 Amway와 첫 계약연도인 IBO는 Amway 등록 비용을 내지 않습니다. 전미독립사업자협회(아래에 설명)의 무료 멤버십을 받으며, 첫 계약 연도 동안 받을 수 있는 교육 및 지원에 대해 Amway, IBO 또는 승인 공급 업체(아래에 설명)로부터 비용을 청구받지 않습니다. Amway**PROMISE**에 대한 자세한 정보는 weareamway.com/amway-promise/를 참고하십시오.

내용 소개

전미독립사업자협회(IBOAI)

IBO는 전미독립사업자협회(The Independent Business Owners Association International, Inc.*, “IBOAI”)로 알려진 독립적인 회원 기반 협회의 지원을 받습니다. IBOAI는 IBO에게 다양한 범위의 서비스와 지원을 제공하지만 그 이상의 의미가 있습니다. 이 단체는 모든 IBO의 목소리를 대변하는 기관으로, IBO와 Amway 북미 간의 확실하고 개방된 대화 채널입니다. 귀하와 다른 모든 IBO는 Amway 비즈니스 기회의 중심에 있습니다. IBOAI가 1959년 AWA(American Way Association)로 처음 설립되었을 때, 창립 IBO들은 모든 IBO가 Amway 비즈니스에서 목소리를 낼 수 있도록 하는 것이 중요하다는 것을 깨달았습니다. 이들은 여러분이 비즈니스를 운영할 권리, 그리고 이러한 기회를 각계각층의 사람들에게 열어주어야 하는 것을 포함해 여러 설립 원칙을 믿었습니다. IBOAI는 IBO의 아이디어에 귀를 기울이고, 개선을 제안하고, 비즈니스를 진행하는 최상의 방법에 대해 Amway에 추천합니다. IBOAI 이사회는 다이아몬드 레벨 이상의 15인의 유자격 선거 이사들로 구성되어 있으며, 이들은 플래티넘 이상의 자격을 가진 IBO들에 의해 선출됩니다. Amway에 처음 등록한 모든 IBO들은 IBOAI 무료 멤버십을 제공받으며, 모든 IBO는 Amway 등록을 갱신할 때 IBOAI 멤버십을 갱신할 수 있습니다. IBOAI에 대한 더 자세한 정보는 IBOAI.com에서 확인할 수 있습니다. 여러분의 업라인을 통해, 또는 다음에서 직접 IBOAI에 연락을 취할 수 있습니다.

IBOAI

220 Lyon Street NW, Suite 850
Grand Rapids, MI 49503
iboai@iboai.com
전화: 616-776-7714 팩스: 616-776-7737

허가된 Amway 교육 지원 및 승인 공급 업체

승인 공급 업체(AP)는 IBO가 소유 및 운영하는 영리 회사이며 Amway의 승인과 라이선스를 통해 IBO에게 가치 있는 교육 및 지원을 제공합니다. 승인 공급 업체가 제공하는 제품과 서비스는 구입유무가 선택 사항이지만(Amway는 IBO에게 승인 공급 업체로부터 제품이나 서비스를 구매할 것을 요구하지 않습니다), 많은 IBO가 Amway 비즈니스를 구축하는 데 도움이 된다고 생각합니다. 승인 공급 업체와 협력하고 제품과 서비스를 구매하기로 선택한 IBO는 그 비용이 자신의 수익과 세일즈에 합리적으로 관련되어 있는지 및 승인 공급 업체의 참여가 비즈니스 목표와 성공에 도움이 되는지 확인해야 합니다. 최근 강화된 ‘Amway Promise’에 따라 승인 공급 업체들은 첫 계약연도에 신규 IBO에게 비용을 부과하지 않기로 합의했습니다. 대부분의 승인 공급 업체들은 신규 IBO들이 구매할 자격이 될 때까지 일부 무료 제품과 서비스를 제공합니다.

직판협회

전 세계 여러 국가에 있는 Amway 현지 사업부는 전 세계 지역 및 국가 직판협회(direct selling associations)의 저명하고 활동적인 구성원이며, Amway 임원들은 이러한 여러 협회에서 중요한 직위를 유지하고 있습니다. 미국에서 Amway는 1962년부터 직접판매협회(DSA)[†] 회원사로 활동하고 있습니다. 자세한 내용은 DSA 웹사이트 www.dsa.org를 확인하십시오.

IBO의 책임

IBO는 비즈니스 소유자의 권리와 특권을 잘 알고 있습니다. 그리고 이와 함께 책임도 따른다는 것을 알고 있습니다. 모든 IBO는 Amway와 법적 계약을 맺고 있으며, 여기에는 본 가이드의 섹션 C에 있는 등록 계약과 행동강령(“강령”)이 포함됩니다. 행동강령 1.1항에 언급된 다른 문서들과 함께, 우리는 이 문서들을 “IBO 계약”이라고 부릅니다. IBO 계약의 요구 사항을 이해하고 준수하는 것은 여러분의 책임입니다. 이 가이드에 첨부된 행동강령 전체를 주의 깊게 읽어 보십시오. 또한 amway.com에서 콘텐츠 품질 보증 기준(QAS)도 살펴보시기 바랍니다.

* IBOAI는 전미독립사업자협회(Independent Business Owners Association International)의 등록 상표입니다.

† 직판협회(DSA)는 Direct Selling Association의 등록상표입니다.

내용 소개

윤리강령

우리는 IBO로서 다음 원칙에 따라 비즈니스를 수행하는 데 최선을 다할 것을 약속합니다.

- IBO는 등록 계약서 및 행동강령을 포함한 IBO 계약의 문구뿐만 아니라 IBO 계약의 정신도 따라야 합니다.
- 우리는 IBO로서의 행동이 내 개인 비즈니스뿐만 아니라 다른 IBO들에게도 영향을 많이 준다는 것을 인식하고, 최고 수준의 성실, 정직, 책임감을 반영하는 행동을 할 것입니다.

교육 자료

먼저 시작할 때 알아두어야 할 것이 많지만, 경험이 많은 IBO는 비즈니스 세일즈 구축 관련 정보를 확보할 수 있는 훌륭한 리소스입니다. 또한 Amway는 도움이 될 수 있는 다양한 무료 교육 자료를 제공합니다. 교육과정 비디오는 세일즈, 이익 창출, 비즈니스 에센셜과 같은 주제를 집중적으로 다루고 있습니다. 이는 amway.com/education에서 확인할 수 있습니다. 또한 Amway가 인증한 승인 공급 업체들부터 추가적인 지원을 받을 수도 있습니다. 신규 IBO들은 대부분의 승인 공급 업체들이 제공하는 다양한 서비스를 무료로 이용할 수 있으며, 승인 공급 업체는 신규 IBO에게 Amway와의 첫 계약연도 동안 서비스 비용을 부과하지 않기로 한 점을 기억하십시오. 마찬가지로, IBO는 Amway와의 첫 계약 연도 동안 신규 IBO에게 교육이나 지원 비용을 청구할 수 없습니다. 비즈니스 성장에 도움이 될 기타 자료는 amway.com에 로그인한 다음 리소스 센터(Resource Center)로 이동하십시오.

플랜

섹션 목차

1. 개인 세일즈 A-1	3. 자신의 세일즈 그룹 구축 A-4
A. 소매 이익..... A-1	A. 월간 리더십 및 덤스 보너스.....A-4
B. 월간 커미션 및 세일즈 인센티브.....A-1	B. 연례 보너스..... A-5
C. 어워드 및 자격..... A-2	C 에머럴드 및 에머럴드 수익 공유 보너스.....A-5
	D. 다이아몬드 및 다이아몬드 플러스 보너스.....A-5
2. 자신의 세일즈 그룹 구축 A-3	부록 보너스 계산 A-6
A. 공유 커미션..... A-3	부록 어워드 및 레코그니션 자격 요건A-11
1. 개인 볼륨.....A-3	부록 Amway 독립 사업(IB)의 관리A-14
2. 개인적으로 후원한 볼륨에 대한 차액 보너스.... A-4	



플랜 | 소득을 올리는 방법

Amway IBO 보상 플랜(이하 “플랜”)은 영양, 뷰티, 퍼스널 케어 및 가정용 제품 세일즈를 통해 소득을 올릴 수 있는 다양한 방법을 제공합니다.

1. 개인 세일즈

이 플랜은 제품 세일즈를 통한 소매 이익과 커미션을 받을 수 있는 기회로 시작합니다.¹

A. 소매 이익

Amway 독립 사업자(Independent Business Owner), 즉 IBO로서 여러분은 Amway가 제공하는 어떤 제품이든지 세일즈를 시작하자마자 소득을 올릴 수 있습니다. 고객에게 직접 세일즈할 때는 언제나 여러분이 제품을 구매할 때 지불한 가격과 제품을 세일즈할 때의 가격을 다르게 할 수 있습니다. 이를 ‘소매 이익(retail markup)’이라고 부릅니다. 여러분과 연결된 게스트 또는 등록 고객이 amway.com 또는 다른 Amway 디지털 소매 채널을 통해 제품을 구매할 경우, Amway는 이를 수집하여 세일즈 IBO인 여러분에게 세일즈 총액의 11%를 소매 이익으로 지불합니다.

B. 월간 커미션 및 세일즈 인센티브

또한 Amway는 커미션과 세일즈 인센티브를 지급합니다. 이러한 커미션과 인센티브의 대부분은 IBO가 해당 월에 획득한 제품 세일즈 볼륨에 따라, 세일즈를 한 IBO에게 제공됩니다. 예를 들어, 검증된 고객 판매²를 했거나 리포트할 경우, 여러분은 해당 제품에 대한 IBO 가격의 최소 10%를 커미션으로 받게 되며, Amway가 고객 세일즈

인센티브 프로그램의 일환으로 여러분에게 직접 지급합니다.³ 소매 이익과 결합하면 여러분이 매월 달성하는 검증된 고객 판매에 대해 최소 21%의 소득을 올리게 되는 것과 같습니다.

예를 들어, Amway는 고객의 전반적인 건강과 웰빙을 지원하기 위한 다양한 번들 제품 솔루션을 제공합니다. 이러한 솔루션 중 하나는 Nutrilite™ 매일 필요한 영양소 솔루션으로, Nutrilite Double X™ 종합 비타민, Nutrilite Organics 식물성 단백질 파우더 및 Nutrilite 어드밴스드 오메가를 결합하여 매일의 식단에서 부족한 영양소를 채울 수 있습니다. 세 제품 전체에 대한 소매 가격이 150달러라고 가정하면, 여러분은 매달 세일즈하는 각 솔루션에 대해 28달러 이상의 소매 수익 및 커미션을 소득으로 얻게 됩니다. 여러분의 고객층을 성장시키고 월간 세일즈를 높이면 여러분의 소득도 높아집니다. 각 세일즈마다 21%의 소매 이익 및 커미션을 받는다고 가정하면, 5개의 솔루션을 세일즈하면 매월 약 143달러의 이익을 창출하게 됩니다. 8개 솔루션으로는 228달러를, 10개로는 285달러를 받습니다!



소매 가격의 검증된 고객 판매	IBO 가격	소매 이익	고객 세일즈 인센티브로 받는 커미션	총 지급액	총 지급 % (IBO 가격 기준)
100달러	90달러	10달러	9달러	19달러	21%
200달러	180달러	20달러	18달러	38달러	21%
300달러	270달러	30달러	27달러	57달러	21%
400달러	360달러	40달러	36달러	76달러	21%
500달러	450달러	50달러	45달러	95달러	21%
1,000달러	900달러	100달러	90달러	190달러	21%
2,000달러	1,800달러	200달러	180달러	380달러	21%
3,000달러	2,700달러	300달러	270달러	570달러	21%

¹또한 Amway의 코어 플러스 자유재량 인센티브 프로그램을 통해 추가 인센티브 및 어워드를 받을 수 있는 기회가 있으며, 이는 플랜과 별개이고 언제든지 변경될 수 있습니다.

²고객 판매는 Amway 디지털 소매 채널을 통해 이루어지거나 영수증 만들기 도구를 사용하여 보고된 고객에 대한 세일즈입니다. 모든 검증된 고객 판매 활동을 할 때는 제품 및 소비자 가격과 함께 고객의 이름과 고유한 스마트폰 번호를 함께 수집해야 합니다. 영수증 만들기 도구를 사용하여 보고된 세일즈가 검증된 고객 판매 자격을 얻으려면, 제품의 세일즈가 Amway에서 구매하지 6개월 이내에 발생해야 합니다.

³고객 세일즈 인센티브 프로그램은 코어 플러스 자유재량 인센티브 프로그램의 일부이므로 변경될 수 있으며, 처음 등록된 IBO 실적 연도의 남은 기간과 향후 2년간의 전체 IBO 실적 연도에 대해 실적 보너스 레벨 9% 이하인 IBO에게 제공됩니다. 실적 보너스 레벨에 대한 자세한 내용은 아래의 “자신의 세일즈 팀 구축” 섹션을 참조하십시오.

2023 회계연도에 미국에 등록된 Amway 파운더스 플래티넘 레벨 이하 IBO들의 평균 소득은 비용 지출 전 841달러였습니다. 자세한 내용 및 최신 정보는 amway.com/income-disclosure를 참조하십시오. 수익은 고객 기반, 비즈니스 경험, 개인의 노력과 헌신 그리고 다운라인 세일즈 팀의 실적과 수행 능력 등을 포함한 많은 요인에 의해 결정됩니다. 2023년에 각 인센티브 여행 자격을 획득한 IBO들의 퍼센트는 다음과 같습니다. 뉴 플래티넘 컨퍼런스 0.04459%, 어치버스 인비테이셔널 0.49492%, 다이아몬드 클럽 0.03177%, 다이아몬드 셀렉트 0.01254%, NAGC 0.00920%.

플랜 | 소득을 올리는 방법

해당 월에 여러분의 세일즈가 높아지면 더 높은 커미션을 받게 될 가능성도 생깁니다. 고객 세일즈 인센티브 프로그램을 통해 각각의 검증된 고객 판매마다 지불되는 10%의 커미션에 더해, Amway는 여러분의 총 월간 제품 세일즈의 최대 15%의 월간 실적 보너스를 추가로 지불하여 세일즈하는 제품에 대해 최대 25%의 커미션을 받을 수 있습니다. 자격을 갖춘 IBO에게 제공되는 최대 6%의 볼륨 기반 추가 커미션을 받으면, 매월 여러분의 총 Amway 세일즈에 대해 커미션과 소매 이익으로 최대 42%를 이익으로 챙길 수 있게 됩니다. 하지만 아래 설명에 따르면 커미션과 소매 이익은 Amway IBO로서 여러분이 받을 수 있는 보상의 시작일 뿐입니다. 자세한 내용을 확인하려면 아래를 읽어보십시오...

C. 어워드 및 자격

여러분의 고객층을 확장하고 월간 세일즈 볼륨을 높이면 Amway에서 코어 플러스 자유재량 인센티브를 포함하여(BO는 어워드 자격을 갖추기 위해 기본 요건을 충족해야 함) 더 많은 보상과 공로 인증, 즉 레코그니션을 받을 수 있는 기회도 늘어납니다. 예를 들어, 여러분이 25%의 월간 실적 보너스를 받기에 충분한 세일즈를 한 경우, 여러분은 Amway **실버 프로듀서** 자격을 갖춘 것입니다. 해당 각 월에 여러분의 총 세일즈에 따라 받은 25%의 커미션과 더불어 여러분은 실버 프로듀서 핀을 받고 여러분의 성과는 다양한 Amway 발행물에서 인정받게 됩니다. IBO 실적연도⁴ 중 3달의 실버 프로듀서 자격을 얻으면 **골드 프로듀서**가 될 뿐만 아니라 골드 프로듀서 핀도 받게 됩니다.

IBO 실적연도 중 6달의 실버 프로듀서 자격을 얻은 IBO는 그 중 3달을 연속해서 달성했을 경우 **플래티넘** 핀 레벨 자격을 달성하게 됩니다. 플래티넘 자격을 받는 것은 여러분이 Amway 세일즈 리더가 되는 중요한 지표입니다. 또한 리더로 성장하기 위해 필요한 교육, 동기부여, 정보를 제공하는 2일 동안의 비즈니스 세미나(본사에서 모든 경비 부담)인 뉴 플래티넘 컨퍼런스로의 초대와 연례 자유재량 리워드 프로그램에 참여할 자격이 부여됩니다. 처음 플래티넘을 달성한 경우, 이러한 보상에 더해 1,500달러의 현금 인센티브가 지급됩니다. 다음 해에 자격을 다시 받으면 3,500달러의 두 번째 현금 인센티브를 지급받을 수 있습니다!⁵

IBO 실적연도의 12개월 전체에 대해 실버 프로듀서 자격을 얻으면, 여러분은 **파운더스 플래티넘** 자격을 얻게 됩니다.⁶ 파운더스 플래티넘이 되면 훨씬 더 큰 보상에 다가가게 됩니다. 예를 들어, 성과에 대한 현금 인센티브로 2,500달러를 지급받고, 2년 연속 파운더스 플래티넘으로 다시 자격을 받으면 두 번째 현금 인센티브인 7,500달러를 지급받을 수 있습니다.

개인 그룹 그로스 인센티브를 통해 12개월의 개인 Q(PQ)를 획득하거나 에머럴드 보너스 수령자(EBR) 자격이 되면 연례 어치버스 컨퍼런스에 초대받을 자격을 얻을 수도 있습니다. 연중 가장 큰 컨퍼런스인 어치버스는 비즈니스에서 가장 뛰어난 실적을 올린 사람들이 모여 전문 제품과 교육 세션, 소셜 및 어드벤처 경험, 그들의 탁월한 성과에 대한 공로 인증을 함께 즐기게 됩니다.⁷

월간 세일즈를 높이 구축해 나가면서 퍼포먼스 플러스 인센티브, 퍼포먼스 엘리트 인센티브, 루비 보너스 자격을 갖출 수 있게 되는데, 각 자격 달성을 통해 IBO는 해당 월에 총 제품 세일즈에 대해 2%를 추가로 지급받아⁸ 세일즈 커미션 및 소매 이익으로 최대 42%의 총 이익을 달성할 기회를 얻게 됩니다.

¹IBO 실적연도는 매년 9월 1일부터 다음 해 8월 31일까지입니다.

²최초 또는 반복 핀 자격에 대한 모든 현금 인센티브 지급은 Amway의 재량인 코어 플러스 자유재량 인센티브 프로그램의 일부이므로 변경될 수 있습니다.

³실적연도 중 최소 10개월 이상 실버 프로듀서 자격을 갖추고 전체 12개월에 대한 자격에 필요한 수준의 세일즈 볼륨을 생성한 IBO는 볼륨 동치(volume equivalent) 정책에 따라 파운더스 플래티넘 자격도 얻을 수 있습니다.

⁴회계연도 2023년에, 미국에 등록된 Amway 파운더스 플래티넘 레벨 이하 IBO들의 평균 소득은 비용 지출 전 841달러였습니다. 자세한 내용 및 최신 정보는 amway.com/income-disclosure를 참조하십시오. 수익은 고객 기반, 비즈니스 경험, 개인의 노력과 헌신 그리고 다운라인 세일즈 팀의 실적과 수행 능력 등을 포함한 많은 요인에 의해 결정됩니다.

⁵이러한 보너스에 대한 자세한 내용은 A-6페이지부터 시작하는 보너스 계산 부록 섹션에서 확인하십시오. 또한 퍼포먼스 플러스 인센티브와 퍼포먼스 엘리트 인센티브는 재량적인 코어 플러스 자유재량 인센티브 프로그램의 일부이므로 변경될 수 있다는 점을 유의하시기 바랍니다.

2023 회계연도에 미국에 등록된 Amway 파운더스 플래티넘 레벨 이하 IBO들의 평균 소득은 비용 지출 전 841달러였습니다. 자세한 내용 및 최신 정보는 amway.com/income-disclosure를 참조하십시오. 수익은 고객 기반, 비즈니스 경험, 개인의 노력과 헌신 그리고 다운라인 세일즈 팀의 실적과 수행 능력 등을 포함한 많은 요인에 의해 결정됩니다. 2023년에 각 인센티브 여행 자격을 획득한 IBO들의 퍼센트는 다음과 같습니다. 뉴 플래티넘 컨퍼런스 0.04459%, 어치버스 인비테이셔널 0.49492%, 다이아몬드 클럽 0.03177%, 다이아몬드 셀렉트 0.01254%, NAGC 0.00920%.

플랜 | 소득을 올리는 방법

2. 자신의 세일즈 그룹 구축

위에서 설명한 보상과 공로인증은 여러분이 자신의 Amway 세일즈 그룹을 구축하여 세일즈 포인트를 늘려서 달성할 수도 있습니다. Amway에 세일즈 그룹을 구축하면 Amway 비즈니스에 합류한 새로운 IBO를 후원하고 그들이 여러분처럼 Amway 제품을 세일즈할 수 있도록 교육하게 됩니다. 여러분의 세일즈 그룹의 성공을 위해 각 구성원에게 교육, 안내, 지원을 제공함으로써 여러분은 소득 올리기를 가속하고 극대화할 수 있습니다. 다음과 같이 해보세요...

A. 공유 커미션

모든 Amway 세일즈 커미션은 제품 세일즈 및 ‘포인트 밸류’와 ‘비즈니스 볼륨’이라는 두 기본 요소를 기반으로 합니다. 포인트 밸류 즉 PV는 Amway를 통해 세일즈할 수 있는 각 제품에 부여된 단위 금액입니다. 비즈니스 볼륨, 즉 BV는 Amway에서 세일즈하는 각 제품에 할당된 달러 수치입니다.⁹ Amway 세일즈 그룹을 구축할 경우, 여러분과 여러분이 개인적으로 후원하는 세일즈 그룹 구성원, 즉 “프론트라인”의 월간 제품 세일즈 볼륨과 관련된 총 PV가 결합되어 아래 설명된 실적 보너스 스케줄에 따라 여러분의 실적 보너스 레벨을 결정합니다.¹⁰

실적 보너스 스케줄

월간 PV	실적 보너스 레벨
7,500 이상	BV의 25%
6,000~7,499	BV의 23%
4,000~5,999	BV의 21%
2,500~3,999	BV의 18%
1,500~2,499	BV의 15%
1,000~1,499	BV의 12%
600-999	BV의 9%
300-599	BV의 6%
100-299	BV의 3%

여러분의 세일즈 그룹의 월간 총 PV가 증가하면 여러분의 총 월간 실적 보너스를 계산하는 데 사용되는 비율도 다음 두 요소에 따라 최대 25%까지 증가합니다.

1. 개인 볼륨

세일즈 그룹 리더로서 여러분의 월간 실적 보너스를 계산할 때, 여러분의 프론트라인 IBO의 “패스업” 세일즈 볼륨(PV와 BV 모두)이 여러분이 직접 생성한 PV/BV에 더해져 여러분의 그룹 PV/BV 및 연관된 실적 보너스 레벨을 결정합니다. 다음 예시에서는 여러분의 개인 세일즈 볼륨에 대해 여러분에게 지급된 실적 보너스 레벨 비율이 여러분의 프론트라인 세일즈 그룹이 생성한 패스업 볼륨의 결과 3%에서 12%로 증가합니다.

IBO	개인 PV/BV	그룹 PV/BV	실적 보너스 레벨
귀하	150/450	1,300/3,900	12%
프론트라인 A	450/1,350	→ 여러분에게 패스업 ↑	6%
프론트라인 B	100/300	→ 여러분에게 패스업 ↑	3%
프론트라인 C	600/1,800	→ 여러분에게 패스업 ↑	9%

이 패스업 볼륨은 언제나 여러분이 개인적으로 후원하고 교육하는 IBO와 동일하거나 더 높은 실적 보너스 레벨을 지급받게 됨을 보장합니다.¹¹ 그러나 패스업 볼륨은 여러분의 프론트라인 IBO가 얻는 보상에는 영향을 주지 않습니다. 모든 IBO는 언제나 자신이 매월 개인적으로 세일즈한 제품, 즉 “개인 볼륨”에 따라 지급받습니다.¹² 그러나 생산적인 세일즈 그룹을 구축하고 유지하는 IBO는 “개인적으로 후원한 볼륨에 대한 차액 보너스”에 따라 추가 보너스를 보상으로 받습니다. 방법을 알아보려면 계속 읽으십시오 ...

⁹ 현재 Amway에서 적용하는 BV 대 PV 비율은 3.43 대 1입니다.

¹⁰ 다른 사람에게 대한 후원을 시작하려면 Amway는 IBO가 먼저 자체적으로 300달러 이상의 검증된 고객 판매를 달성할 것을 요구합니다.

¹¹ 실적 보너스는 행동강령 규칙 4.12항 및 4.13항에 따라야 합니다.

¹² 그러나 월별 실적 보너스는 행동강령 규칙 4.12항 및 4.13항의 규정을 준수해야 한다는 점에 유의하시기 바랍니다. 예를 들어, 특정 달에 발생한 모든 비즈니스 볼륨에 대해 월별 실적 보너스를 받으려면 행동강령 규칙 4.12항에 따라 개인 볼륨의 70% 이상이 개인 또는 가족 사용이 아닌 고객 판매용이어야 하며, 해당 볼륨의 최소 60%는 검증된 고객 판매에서 발생해야 합니다. 만약 월간 총 개인 볼륨이 이러한 요구 조건을 충족하지 못할 경우, 월별 실적 보너스가 계산되는 비즈니스 볼륨은 그에 따라 비례해 계산될 것입니다.

플랜 | 소득을 올리는 방법

2. 개인적으로 후원한 볼륨에 대한 차액 보너스

여러분의 개인 볼륨에 대해 지급된 월간 실적 보너스와 더불어 세일즈 그룹 리더인 여러분에게 Amway는 여러분의 실적 보너스 레벨 비율과 여러분의 프론트라인 IBO의 실적 보너스 레벨 비율의 차이에 대한 보너스를 지급합니다.¹³ 다시 말해, 여러분이 성공적인 세일즈 그룹을 구축하고 교육하면 여러분의 각 프론트라인 IBO에게 지급되는 실적 보너스 레벨과 여러분의 개인 볼륨에 대해 지급되는 실적 보너스 레벨의 차이만큼의 소득도 얻게 되는데, 이는 여러분의 세일즈 그룹에서 생성한 그룹 PV/BV에 따라 자격을 받는 보너스 비율로 계산됩니다. 이렇게 적용됩니다...

IBO	실적 보너스 요소	그룹 PV	실적 보너스 레벨	개인 BV	그룹 BV	보너스 금액
귀하	개인 볼륨	1,300	12% x	450	●	54달러
프론트라인 A	차액	450	12% - 6% = 6% x	●	1,350	+ 81달러
프론트라인 B	차액	100	12% - 3% = 9% x	●	300	+ 27달러
프론트라인 C	차액	600	12% - 9% = 3% x	●	1,800	+ 54달러
총 월간 실적 보너스 →						216달러

하나 이상의 세일즈 그룹을 개발하여 그들의 Amway 비즈니스를 구축하도록 도와주면, 커미션 공유가 가능해 지는데 사실 이는 공로인증과 보상의 시작일 뿐입니다. 자세히 알아보려면 계속 읽으십시오...

3. 자신의 세일즈 그룹 구축

Amway는 성공적인 세일즈 그룹을 구축하는 데 필요한 노력, 헌신 및 능력이 공로 인증과 보상을 받을 가치가 있다고 믿습니다. 따라서 세일즈 그룹을 더 큰 세일즈 조직으로 구성하기로 선택한 사람들을 위해, Amway IBO 보상 플랜은 월간 및 연례 추가 인센티브를 제공하며, 이러한 인센티브는 월간 리더십(monthly Leadership) 및 뎀스 보너스(Depth Bonuses)로 시작됩니다.

A. 월간 리더십 및 뎀스 보너스

1. 월간 리더십 보너스

개인적으로 후원하는 세일즈 그룹이 실버 프로듀서(25% 실적 보너스) 레벨을 향해 가면 여러분이 받는 실적 보너스의 차액이 줄기 때문에 Amway IBO 보상 플랜은 '월간 리더십 보너스'를 지급하여 여러분이 실버 프로듀서 이상을 개발하는 데 사용한 시간과 노력에 대한 보상으로 추가 인센티브를 제공합니다.

리더십 보너스 자격을 얻는 두 가지 방법이 있습니다:

- 실버 프로듀서(25% 실적 보너스) 레벨 자격을 갖춘 그룹을 1개 후원하고 해당 월에 해당 실버 프로듀서 외부에서 최소 2,500PV의 볼륨 생성

또는

- 같은 달에 실버 프로듀서(25% 실적 보너스) 레벨 자격을 갖춘 둘 이상의 그룹 후원

이렇게 자격을 갖추면, 여러분이 개인적으로 후원하는 적격 세일즈 그룹에서 생성한 BV의 최대 6%를 추가 보너스로 받습니다.¹⁴

2. 월간 뎀스 보너스

그러나 세일즈 조직의 리더로서 여러분이 받는 보상은 월간 리더십 보너스에서 끝나지 않습니다. 여러분의 Amway 비즈니스를 구축하면 여러분은 여러분의 프론트라인 실버 프로듀서 이상을 지원하고 그들의 다운라인 실버 프로듀서를 개발하는 데 시간과 노력을 헌신하게 됩니다. 여러분이 실버 프로듀서를 여러분의 프론트라인을 넘어 두 번째 레벨 IBO로 확장하는 것을 격려하고 이를 보상하기 위해, Amway IBO 보상 플랜은 월간 뎀스 보너스도 지급합니다.

월간 뎀스 보너스는 각 해당 월에 다음 조건을 모두 갖추면 자격이 주어집니다.

- 실버 프로듀서(25% 실적 보너스) 레벨 자격을 갖춘 세 개 이상의 세일즈 그룹을 후원

그리고

- 해당 그룹 중 하나 이상의 그룹에서 같은 달에 실버 프로듀서(25% 실적 보너스) 레벨 자격을 갖춘 하나 이상의 그룹 후원¹⁵

¹³ 이 차액 보너스를 받으려면 플래티넘 레벨 이하의 IBO는 검증된 고객 판매로부터 최소 50PV를 생성하거나, 서로 다른 10명의 고객으로부터 PV를 얻어야 합니다. 행동강령 규칙 4.13항을 참조하십시오.

¹⁴ 월간 리더십 보너스의 계산 방법을 포함한 자세한 내용은 A-6페이지부터 시작하는 보너스 계산 부록을 확인하십시오.

2023 회계연도에 미국에 등록된 Amway 파운더스 플래티넘 레벨 이하 IBO들의 평균 소득은 비용 지출 전 841달러였습니다. 자세한 내용 및 최신 정보는 amway.com/income-disclosure를 참조하십시오. 수익은 고객 기반, 비즈니스 경험, 개인의 노력과 헌신 그리고 다운라인 세일즈 팀의 실적과 수행 능력 등을 포함한 많은 요인에 의해 결정됩니다. 2023년에 각 인센티브 여행 자격을 획득한 IBO들의 퍼센트는 다음과 같습니다. 뉴 플래티넘 컨퍼런스 0.04459%, 어치버스 인비테이셔널 0.49492%, 다이아몬드 클럽 0.03177%, 다이아몬드 실렉트 0.01254%, NAGC 0.00920%.

플랜 | 소득을 올리는 방법

이러한 조건을 충족하면, 두 번째 레벨을 시작하고 보너스 자격이 있는 다음 다운라인 IBO 아래의 두 번째 레벨로 확장하는 여러분의 개인 후원 적격 세일즈 그룹에서 생성한 BV의 최대 1%를 추가 보너스로 받을 자격을 얻습니다.¹⁶

B. 연례 보너스

여러분의 세일즈 조직이 성장하면 여러분은 Amway 동료들 사이에서 뛰어난 명성을 얻을 뿐만 아니라 이미 논의된 월간 실적, 리더십 및 뎀스 보너스에 연례 보너스(annual bonuses)를 추가로 받게 됩니다. 이러한 보너스와 여기에 수반되는 명성은 여러분이 지속 가능하고 성공적인 세일즈 그룹 구축을 통해 받는 볼륨 기반 실적, 리더십 및 뎀스 보상을 유지할 가능성이 높은 Amway 비즈니스를 구축하도록 여러분을 격려하고 보상합니다. 이를 위해 Amway는 매년 연례 에머럴드, 다이아몬드, 다이아몬드 플러스 보너스를 지급하기 위한 비용을 따로 마련해 두고 있습니다.¹⁷ 여러분이 비즈니스를 실버 프로듀서부터 플래티넘, 그 이상에 이르기까지 구축하면 이러한 추가 어워드를 받을 자격을 얻을 수 있습니다! 다음과 같이 해보세요...

C. 에머럴드 및 에머럴드 수익 공유 보너스

에머럴드가 되려면, 플래티넘 자격을 달성하고 실적연도의 최소 6개월 동안 실버 프로듀서(25% 실적 보너스) 레벨 자격을 갖춘 3개 이상의 세일즈 그룹을 후원해야 합니다.

에머럴드 레벨 이상에서는 Amway의 자유재량에 따라 에머럴드 수익 공유 보너스 프로그램으로 알려진 에머럴드 수익 공유 포인트 및 북미 볼륨에 대한 지불을 받을 수 있습니다. 해당 프로그램은 3개 이상의 북미 그룹을 직접 또는 대리 등록한 자격을 갖춘 에머럴드 리더가 이용할 수 있으며, 각 그룹은 해당 회계연도 중 최소 6개월 동안 25%의 실적 보너스 레벨을 달성합니다.

D. 다이아몬드 및 다이아몬드 플러스 보너스

다이아몬드에 도달하려면 실적연도의 최소 6개월 동안 실버 프로듀서(25% 실적 보너스) 레벨 자격을 갖춘 6개 이상의 세일즈 그룹을 후원해야 합니다.¹⁸ 연례 에머럴드 보너스와 다이아몬드 핀을 받는 것에 더해 여러분은 에머럴드 수익 공유 보너스 프로그램에 계속해서 참여할 자격도 주어집니다.

코어 플랜을 통해 다이아몬드 보너스 포인트 및 북미 지역 볼륨과 국제 스폰서를 받는 유자격 그룹의 확인 가능한 볼륨에 대한 보너스도 수령할 수 있습니다. 이를 다이아몬드 보너스 프로그램이라고 합니다. 이 프로그램은 6개 이상의 북미 그룹을 직접 또는 대리 등록한 자격을 갖춘 다이아몬드 이상의 리더가 받을 수 있으며, 각 그룹은 해당 회계연도 중 최소 6개월 동안 25%의 실적 보너스 레벨을 받을 자격이 있습니다. 7개 이상의 북미 그룹을 충족하면 다이아몬드 플러스 보너스도 받을 수 있습니다.

이그제큐티브 다이아몬드 레벨 이상에서는 각각의 레코그니션 레벨에 대한 자격 요건 크레딧을 얻기 시작하며, 파운더스 크라운 엠베서더를 통해 10개의 새로운 실적 레벨에 대한 최초의 자격 요건에 대해 일회성 현금 어워드를 받습니다.¹⁹ 다음 실적연도에 각 레벨에 대한 자격을 연속으로 다시 달성하면 2회성 현금 보상/어워드도 받을 수 있습니다.

지금 세일즈를 시작하세요!

확인하신 것처럼 Amway IBO 보상 플랜은 여러분이 여러분의 Amway 비즈니스를 여러분의 방식과 시간에 맞게 구축할 수 있도록 하기 위한 것입니다. 고품질의 제품을 직접 세일즈하는 것부터 여러분 자신의 세일즈 그룹을 구축하고 관리하는 데까지, Amway는 여러분의 각 스텝마다 멋진 공로인증과 보상을 제공합니다. 주저하지 마시고... 지금 바로 세일즈를 시작하세요!

¹⁵ 국제 후원을 받는 그룹(internationally sponsored groups)은 월간 리더십 또는 뎀스 보너스의 자격 요건에 계산되지 않습니다.

¹⁶ 월간 뎀스 보너스의 계산 방법을 포함한 자세한 내용은 A-6페이지부터 시작하는 보너스 계산 부록을 확인하십시오.

¹⁷ 보너스를 위해 따로 마련된 자금은 “에머럴드 수익 공유, 에머럴드 및 다이아몬드 보너스 스케줄” 표에 표시된 공식에 따라 유자격 참가자에게 분배되며, 본 스케줄은 플래티넘 이상의 IBO에게 제공되는 amway.com/money-and-rewards의 머니 앤 리워드 리더 인컴 가이드에서 찾을 수 있습니다.

¹⁸ 이 6개 그룹 중 3개 이상은 북미 내에서 후원되어야 합니다.

¹⁹ 각 연속 레벨에서 받을 수 있는 자격 요건 및 보상은 A-11페이지부터 시작하는 어워드 및 레코그니션 자격 요건 부록에서 찾을 수 있습니다.

부록 | 보너스 계산

A. 퍼포먼스 플러스 및 퍼포먼스 엘리트 인센티브

현재 코어 플러스 자유재량 인센티브 프로그램의 일환으로 여러분은 해당하는 어느 달에든지 실버 프로듀서 레벨 이상의 자격을 달성하여 이러한 추가 인센티브를 받을 수 있습니다.

퍼포먼스 플러스

10,000~12,499 루비 PV²⁰를 달성하면 루비 BV의 2%를 추가 어워드로 받습니다.

퍼포먼스 엘리트

최소 12,500 루비 PV를 달성하면 루비 BV의 4%를 추가 어워드로 받습니다.

B. 루비 보너스

루비 보너스는 코어 플랜의 일부이며, 모든 IBO를 대상으로 합니다. 퍼포먼스 플러스 및 퍼포먼스 엘리트 인센티브를 넘어, 유자격 IBO에게 지급되는 이 보너스를 획득하려면 최소 15,000 루비 PV를 생성한 한 달이 있어야 하며, 해당 월에 루비 BV의 2%를 추가로 받습니다.

C. 리더십 보너스

월간 리더십 보너스는 아래 레벨부터 위 레벨로 계산합니다. 즉, 리더십 보너스는 Amway 스폰서십 라인(LOS)에서 여러분의 다운라인에 있는 모든 IBO의 실적을 기반으로 하며, 여러분 자신의 스폰서를 포함한 업라인 세일즈 그룹 리더에게 Amway가 지급하는 보너스입니다.

Amway가 각 유자격 IBO를 위한 월간 리더십 보너스를 얻는 데 사용하는 3가지 인수는 다음과 같습니다.

현재 리더십 보너스 비율

현재 6%의 리더십 보너스 비율이 유자격 IBO의 그룹 BV에 적용되어 리더십 보너스 금액을 계산할 보너스 금액을 결정합니다.

현재 BV/PV 비율

이는 현재 Amway IBO 보상 플랜에서 적용하는 BV 대 PV의 가장 평균 비율입니다. 2024년 9월 1일의 비율이 1PV당 3.43BV이지만, 단순화를 위해 예시에서는 3BV 대 1PV 비율을 적용합니다.

리더십 보너스 조정 및 게재된 LBA

위에서 언급한 것처럼 월간 리더십 보너스는 여러분과 여러분의 스폰서 모두를 보상하여 여러분의 세일즈 팀을 지원하는 동시에 여러분의 자체 Amway 비즈니스를 성장시키기 위한 것이며, 따라서 Amway 스폰서십 라인(LOS)에서 여러분의 다운라인 IBO의 실적에 따라 아래에서 위로 계산됩니다. 리더십 보너스 조정(LBA)은 보너스 금액 중에서 IBO에 합산되는 금액을 계산하는 데 사용되는 달러 금액으로, 자신의 보너스에 적용되며 그 금액은 자신의 스폰서에게 합산됩니다.

게재(Published)된 LBA는 현재 **1,543달러**이며, 실버 프로듀서 레벨 이상의 자격에 필요한 최소 BV에 현재 리더십 보너스 비율인 6%를 곱하여 계산되고, 월간 리더십 보너스를 계산하는 데 사용되는 최대 조정입니다.²¹ 세일즈 그룹 내 LBA가 게재된 LBA보다 적을 경우, 게재된 LBA에 도달할 때까지 합산되고 증가합니다. 현재 게재된 LBA는 Amway LOS의 특정 레그에서 각각의 승계(successive) IBO로 합산되어야 하는 최소 보너스 금액이 됩니다.

월간 리더십 보너스 계산은 해당 월에 실버 프로듀서 레벨 이상의 자격을 갖춘 여러분의 세일즈 그룹에서 가장 다운라인인 IBO부터 시작합니다. 이 “스타터(Starter)” IBO가 생성한 BV의 6%가 여러분에게 합산됩니다. 해당 금액을 모두 유지할지, 일부만 유지할지, 아니면 유지하지 않을지는 여러분에게 총 합산되는 금액과 관련된 여러분의 BV에 따라 달라지며, 하나 또는 두 개 이상의 유자격 그룹을 기반으로 하여 여러분에게 리더십 보너스 자격이 있는지에 따라 달라집니다.

²⁰ PV 또는 BV로 표현되는 루비 볼륨은 플래티넘이 없거나, 실버 프로듀서(25% 실적 보너스) 레벨 자격을 충족하지 않거나, 해당 월에 실버 프로듀서(25% 실적 보너스) 레벨 자격을 충족하지 못한 채 플래티넘을 초과한 Amway 스폰서십 라인에서 여러분의 다운라인 세일즈 그룹의 세일즈 볼륨을 포함합니다.

²¹ 간단하게 설명하기 위해 다음 예시에서는 1,350달러의 게재된 LBA를 사용하며, 이는 현재 게재된 LBA의 기준이 되는 3.43:1의 현재 비율 대신 평균 BV/PV 비율인 3:1을 기준으로 했다는 점을 유의하시기 바랍니다. 이 중 대부분은 3:1 평균 비율을 반영하지만 계산의 다양성을 보여주기 위해 모두 그렇지 않습니다.

부록 | 보너스 계산

단일 유자격 세일즈 그룹

BV의 6%가 합산된 금액 또는 게재된 LBA 금액과 같거나 클 경우(더 적은 쪽), 본인에게 합산된 금액을 소유하며 이 보너스는 스폰서에게 합산된 BV를 기준으로 합니다.

IBO	PV/BV	합산	합산 기준
귀하	7,600/22,800	1,368달러 ↑	전체 루비 사이드 볼륨과 함께, 보너스 금액인 1,368달러 (22,800BV x 0.06)가 LBA를 초과합니다. 귀하에게 합산된 금액을 가지게 됩니다. 나머지는 위로 패스업됩니다.
프론트라인 A	1,500/4,500	1,710달러 ↑	자격은 충족하지 않지만 패스업되는 금액에 270달러 (4,500BV x 0.06)를 기여합니다.
다운라인 A1	500/1,500	1,440달러 ↑	자격은 충족하지 않지만 패스업되는 금액에 90달러 (1,500BV x 0.06)를 기여합니다.
다운라인 A2	6,000/18,000	\$270달러 ↑	다운라인 세일즈 그룹 A의 스타터이며 전체 보너스 금액은 1,350달러입니다. (6% x 18,000BV = 1,080달러) 1,350달러 - 1,080달러 = 보장액 270달러가 스폰서에게 패스됩니다. 1,350달러 - 270달러 = 1,080달러의 리더십 보너스를 받습니다.
다운라인 A3	7,500/22,500	1,350달러 ↑	스타터이며 전체 보너스 금액인 1,350달러 (22,500BV x 0.06)가 패스업됩니다.

BV의 6%가 합산된 금액 또는 게재된 LBA 금액보다 적을 경우(더 적은 쪽), 게재된 LBA까지의 BV를 기준으로 한 보너스 금액이 본인에게 합산된 보너스 금액에 추가됩니다. 그런 다음 LBA 또는 게재된 LBA중 더 적은 금액을 차감하고, 그 차액은 귀하가 보유하고 LBA 또는 게재된 LBA 금액은 스폰서에게 합산합니다.

IBO	PV/BV	합산	합산 기준
귀하	2,500/7,500	900달러 ↑	귀하의 보너스 금액인 450달러(7,500BV x 0.06)는 귀하에게 합산된 금액보다 적습니다. 귀하는 810달러 (1,710달러 + 450달러 - 1,350달러)를 갖고 나머지는 패스업됩니다.
프론트라인 A	1,500/4,500	1,710달러 ↑	자격은 충족하지 않지만 패스업되는 금액에 302달러 (5,040BV x 0.06)를 기여합니다.
다운라인 A1	500/1,500	1,440달러 ↑	자격은 충족하지 않지만 패스업되는 금액에 90달러 (1,500BV x 0.06=90달러)를 기여합니다.
다운라인 A2	7,500/22,500	1,350달러 ↑	다운라인 세일즈 그룹 A의 스타터이며 전체 보너스 금액인 1,350달러 (22,500BV x 0.06)가 패스업됩니다.
다운라인 A3	6,000/18,000	0달러	25% 실적 보너스 레벨에 도달하지 못하였으므로 보너스 계산에 포함되지 않습니다.

2023 회계연도에 미국에 등록된 Amway 파운더스 플래티넘 레벨 이하 IBO들의 평균 소득은 비용 지출 전 841달러였습니다. 자세한 내용 및 최신 정보는 amway.com/income-disclosure를 참조하십시오. 수익은 고객 기반, 비즈니스 경험, 개인의 노력과 헌신 그리고 다운라인 세일즈 팀의 실적과 수행 능력 등을 포함한 많은 요인에 의해 결정됩니다. 2023년에 각 인센티브 여행 자격을 획득한 IBO들의 퍼센트는 다음과 같습니다. 뉴 플래티넘 컨퍼런스 0.04459%, 어치버스 인비테이셔널 0.49492%, 다이아몬드 클럽 0.03177%, 다이아몬드 실렉트 0.01254%, NAGC 0.00920%.

부록 | 보너스 계산

다중(Multiple) 유자격 세일즈 그룹

실버 프로듀서 레벨 이상의 자격을 갖춘 2개 이상의 다운라인 세일즈 그룹을 기준으로 리더십 보너스에 대한 자격을 갖추었으며 이러한 세일즈 그룹 중 **최소 1개 이상**의 LBA가 제시된 LBA와 **같거나 이를 초과하는 경우** 전체 제시된 LBA가 여러분의 업라인 스폰서에게 합산됩니다.

IBO	PV/BV	합산	합산 기준
귀하	110/350	1,350달러 ↑	귀하의 보너스 금액인 21달러($350BV \times 0.06$)는 귀하에게 합산된 평균보다 적습니다. 귀하의 보너스는 1,191달러 ($2,520달러 + 21달러 - 1,350달러$)이며 나머지는 패스업됩니다.
프론트라인 A	7,500/19,500	1,170달러 ↑	다운라인 세일즈 그룹 A의 스타터이며 전체 보너스 금액인 1,170달러 ($19,500BV \times 0.06$)가 패스업됩니다.
프론트라인 B	7,500/22,500	1,350달러 ↑	다운라인 세일즈 그룹 B의 스타터이며 전체 보너스 금액인 1,350달러 ($22,500BV \times 0.06$)가 패스업됩니다.

여러분의 보너스 자격 요건이 2개 이상의 다운라인 세일즈 그룹을 기준으로 하고 **각 그룹의 LBA가 제시된 LBA보다 적은 경우**, 보너스 금액은 본인에게 합산된 금액의 **평균**에 비례한 본인의 BV 금액에 따라 결정됩니다.

예를 들어, BV의 6%가 다운라인 그룹에서 합산된 평균 보너스 금액과 **같거나 큰 경우**, 본인에게 합산된 보너스 금액은 가지고 BV를 기준으로 한 금액은 스폰서에게 합산됩니다.

IBO	PV/BV	합산	합산 기준
모든 것	7,500/22,500	1,350달러 ↑	귀하의 보너스 금액인 1,350달러($22,500BV \times 0.06$)는 귀하에게 합산된 평균과 같습니다. 귀하에게 합산된 금액(2,700달러)을 가지게 됩니다.
프론트라인 A	7,500/22,500	1,350달러 ↑	다운라인 세일즈 그룹 A의 스타터이며 전체 보너스 금액인 1,350달러 ($22,500BV \times 0.06$)가 패스업됩니다.
프론트라인 B	7,500/22,500	1,350달러 ↑	다운라인 세일즈 그룹 B의 스타터이며 전체 보너스 금액인 1,350달러 ($22,500BV \times 0.06$)가 패스업됩니다.

2023 회계연도에 미국에 등록된 Amway 파운더스 플래티넘 레벨 이하 IBO들의 평균 소득은 비용 지출 전 841달러였습니다. 자세한 내용 및 최신 정보는 amway.com/income-disclosure를 참조하십시오. 수익은 고객 기반, 비즈니스 경험, 개인의 노력과 헌신 그리고 다운라인 세일즈 팀의 실적과 수행 능력 등을 포함한 많은 요인에 의해 결정됩니다. 2023년에 각 인센티브 여행 자격을 획득한 IBO들의 퍼센트는 다음과 같습니다. 뉴 플래티넘 컨퍼런스 0.04459%, 어치버스 인비테이셔널 0.49492%, 다이아몬드 클럽 0.03177%, 다이아몬드 셀렉트 0.01254%, NAGC 0.00920%.

부록 | 보너스 계산

그러나 BV의 6%가 다운라인 그룹에서 합산된 평균 보너스 금액보다 적은 경우, BV를 바탕으로 한 금액은 본인에게 합산된 총 금액에 합쳐지고, 여기에서 본인이 유지한 차액 및 본인의 업라인 스폰서에게 합산된 LBA 금액과 함께 LBA(평균 합산 금액)를 뺍니다.

IBO	PV/BV	합산	합산 기준
귀하	2,500/7,500	1,230달러 ↑	귀하의 보너스 금액인 450달러(7,500BV x 0.06)는 귀하에게 합산된 평균보다 적습니다. 귀하의 보너스는 1,680달러 (2,460달러 + 450달러 - 1,230달러)이며 나머지는 패스됩니다.
프론트라인 A	7,500/20,000	1,200달러 ↑	다운라인 세일즈 그룹 A의 스타터이며 전체 보너스 금액인 1,200달러 (20,000BV x 0.06)가 패스됩니다.
프론트라인 B	7,500/21,000	1,260달러 ↑	다운라인 세일즈 그룹 B의 스타터이며 전체 보너스 금액인 1,260달러 (21,000 BV x 0.06)가 롤업됩니다.

D. 댁스 보너스

월간 댁스 보너스는 두 번째 레벨의 유자격 IBO에게서 시작하여 다른 IBO에게 월간 댁스 보너스를 지불해야 하는 첫 번째 레벨에 도달할 때까지 위에서 아래로 계산됩니다. 이 보너스는 유자격 그룹 각각에 대해 별도로 계산됩니다.

Amway가 각 유자격 IBO를 위한 월간 댁스 보너스를 얻는 데 사용하는 3가지 인수는 다음과 같습니다.

현재 댁스 보너스 비율

현재 1%의 댁스 보너스 비율이 유자격 IBO의 그룹 BV에 적용되어 기본 금액을 계산하는 데 사용될 보너스 금액을 결정합니다.

현재 BV/PV 비율

이는 월간 리더십 보너스를 계산하는 데 사용된 것과 동일한 BV 대 PV의 가중 평균 비율입니다.

월간 댁스 보너스 조정

월간 댁스 보너스 조정(MDA)은 **257달러**입니다. 이는 현재 게재된 LBA의 6분의 1이며, LBA와 같은 방법으로 계산되지만 6% 대신 1%를 사용합니다.²²

월간 댁스 보너스는 각 유자격 세일즈 그룹에 대해 별도로 계산되며, 보너스를 위한 기본 금액을 결정하는 데서 시작됩니다. MDA의 적용에 앞서 유자격 그룹에서 생성된 총 월간 댁스 보너스인 기본 금액은 귀하의 두 번째 레벨에서 시작하여 다음 보너스 유자격 다운라인 IBO 아래 두 번째 레벨로 확장되어 내려가는 모든 적격 다운라인 IBO의 BV의 1%입니다.

기본 금액이 MDA와 같거나 초과할 경우의 월간 댁스 보너스

세일즈 그룹의 기본 금액이 MDA와 같거나 초과할 경우, MDA는 귀하에게 보너스 자격이 있을 경우 업라인 댁스 보너스 수령자에게 지급되는 보장된 최소 금액이 됩니다. 해당 그룹의 프론트라인 리더 BV의 1%가 MDA와 같거나 크면 해당 그룹의 전체 기본 금액을 본인이 소유합니다. 그러나 해당 그룹의 프론트라인 리더 BV의 1%가 MDA보다 적을 경우, 보장된 최소 금액을 충족하기 위해 해당 그룹의 기본 금액에서 부족분을 충당하며 귀하는 그 나머지를 가집니다.

기본 금액이 MDA보다 적을 경우의 월간 댁스 보너스

세일즈 그룹의 기본 금액이 MDA보다 적을 경우, 그룹의 기본 금액은 귀하에게 월간 댁스 보너스 자격이 있을 경우 업라인 댁스 보너스 수령자에게 지급되는 보장된 최소 금액이 됩니다. 해당 그룹의 프론트라인 리더 BV의 1%가 보장된 최소 금액과 같거나 초과할 경우, 해당 레그의 전체 기본 금액을 귀하가 가집니다. 그러나 해당 그룹의 프론트라인 리더 BV의 1%가 보장된 최소 금액보다 적을 경우, 보장된 최소 금액을 충족하기 위해 해당 그룹의 기본 금액에서 부족분을 충당하며 귀하는 그 나머지를 가집니다.

²²다음 예에서는 간단하게 설명하기 위해 MDA를 225달러로 사용하고 있습니다. 이는 현재 MDA의 기준이 되는 3.43:1의 현재 비율 대신 평균 BV/PV 비율인 3:1을 기준으로 합니다.

2023 회계연도에 미국에 등록된 Amway 파운더스 플래티넘 레벨 이하 IBO들의 평균 소득은 비용 지출 전 841달러였습니다. 자세한 내용 및 최신 정보는 amway.com/income-disclosure를 참조하십시오. 수익은 고객 기반, 비즈니스 경험, 개인의 노력과 헌신 그리고 다운라인 세일즈 팀의 실적과 수행 능력 등을 포함한 많은 요인에 의해 결정됩니다. 2023년에 각 인센티브 여행 자격을 획득한 IBO들의 퍼센트는 다음과 같습니다. 뉴 플래티넘 컨퍼런스 0.04459%, 어치버스 인비테이셔널 0.49492%, 다이아몬드 클럽 0.03177%, 다이아몬드 셀렉트 0.01254%, NAGC 0.00920%.

부록 | 보너스 계산

예: 월간 댁스 보너스 시나리오 및 계산 방법

IBO	PV/BV			
귀하	●			
프론트라인 A	7,500/22,500	프론트라인 B에서 귀하의 MDB 기본 금액은 다운라인 A-G의 보너스 금액의 합계 (928.50달러)입니다. 프론트라인 B가 최소 보장 금액을 달성하였기 때문에 여러분이 모든 금액을 받게 됩니다. ↓↓↓↓↓↓↓↓↓↓↓↓		
프론트라인 B	7,500/22,500			
프론트라인 C	7,500/22,500			
다운라인 A	350/1,050	→→→→	$1,050 \times 0.01 = 10.50$ 달러	두 번째 레벨은 여기에서 시작됩니다.
다운라인 B	500/1,500	→→→→	$1,500 \times 0.01 = 15$ 달러	
다운라인 C	100/300	→→→→	$300 \times 0.01 = 3$ 달러	
다운라인 D	7,500/22,500	→→→→	$22,500 \times 0.01 = 225$ 달러	다운라인 D는 다음 댁스 보너스 유자격자입니다.
다운라인 E	7,500/22,500	↘		
다운라인 F	7,500/22,500	→→→→	$22,500 \times 3 \times 0.01 = 675$ 달러	다운라인 E-G는 MDB에 대해 다운라인 D에 자격을 부여합니다.
다운라인 G	7,500/22,500	↗		
다운라인 G-1	7,500/22,500	→→→→	다운라인 D의 월간 댁스 보너스는 225달러($22,500 \times 0.01$)입니다.	

귀하의 프론트라인 A, B, C가 각각 귀하의 업라인 월간 댁스 보너스 적격자에게 위의 예시에서 MDA($22,500 \times 0.01 = 225$ 달러)를 생성하여 최소 보장을 이행하기 때문에 귀하의 업라인 댁스 보너스 적격자는 프론트라인 IBO BV의 1%도 받습니다.

2023 회계연도에 미국에 등록된 Amway 파운더스 플래티넘 레벨 이하 IBO들의 평균 소득은 비용 지출 전 841달러였습니다. 자세한 내용 및 최신 정보는 amway.com/income-disclosure를 참조하십시오. 수익은 고객 기반, 비즈니스 경험, 개인의 노력과 헌신 그리고 다운라인 세일즈 팀의 실적과 수행 능력 등을 포함한 많은 요인에 의해 결정됩니다. 2023년에 각 인센티브 여행 자격을 획득한 IBO들의 퍼센트는 다음과 같습니다. 뉴 플래티넘 컨퍼런스 0.04459%, 어치버스 인비테이셔널 0.49492%, 다이아몬드 클럽 0.03177%, 다이아몬드 셀렉트 0.01254%, NAGC 0.00920%.

부록 | 어워드 및 레코그니션 자격 요건

Amway IBO 보상 플랜은 성공적인 비즈니스를 구축한 IBO들에게 보상을 제공하고 공로를 인정하기 위해 설계되었습니다. '핀 레벨'이라고도 하는 이 '마일스톤'을 달성한 IBO는 25%의 실적 보너스 레벨에서 유자격 제품 세일즈에 대한 월간 실적 보너스를 받게 됩니다. '실버 프로듀서'부터 IBO들은 또한 새롭게 확보한 각 핀 레벨에 대해 고유한 핀을 받게 됩니다. 이 부록에 설명된 대로 추가 보너스, 어워드 및 레코그니션은 플래티넘 등급 이상을 달성한 IBO에게 제공됩니다. 이러한 추가 인센티브에 대한 자격 요건은 아래에 설명되어 있습니다.

25% 스폰서

여러분이 25% 실적 보너스 레벨을 달성한 하나 이상의 북미 세일즈 그룹을 등록할 경우 25% 스폰서 자격을 갖출 수 있습니다.

실버 프로듀서

다음 중 하나를 달성할 때마다 실버 프로듀서의 자격을 갖출 수 있습니다.

- 최소 7,500PV 이상의 그룹 PV 생성

또는

- 25% 실적 보너스 레벨에서 자격을 갖춘 1개의 북미 지역 세일즈 그룹을 등록 또는 대리 등록하고, 최소 2,500PV 이상 7,500PV 미만의 그룹 PV를 생성

또는

- 25% 실적 보너스 레벨에서 자격을 갖춘 적어도 2개의 북미 지역 세일즈 그룹을 등록 또는 대리 등록하는 경우, 국제적으로 등록된 그룹은 실버 프로듀서 자격 요건에 사용할 수 없습니다.

골드 프로듀서

실적연도 중 3개월 동안 실버 프로듀서 자격 요건을 달성하는 경우 골드 프로듀서 자격을 갖출 수 있습니다. 첫 자격 획득자는 실적연도와 상관없이 12개월 중 3개월의 유자격 월을 생성하면 자격 달성이 인정됩니다. 국제적으로 등록된 그룹은 골드 프로듀서 자격 요건에 사용할 수 없습니다.

플래티넘

플래티넘이 된다는 것은 이 비즈니스에서 매우 중요한 순간에 이르렀음을 뜻합니다. 플래티넘은 본인의 세일즈 그룹에서 리더로 간주됩니다. 플래티넘은 그룹을 교육하고 동기부여를 하며 본인의 그룹에서 리더십 책임을 가지도록 교육합니다. 즉, Amway 비즈니스의 새로운 시점에 도달했다는 것을 의미합니다. 제품을 세일즈하고 IBO가 제품을 세일즈하도록 등록시키는 등 플래티넘이 되기 전의 일을 계속 하지만 이와 함께 새롭고 도전적이며 멋진 책임감을 가진 인정받는 리더가 됐다는 의미입니다.

실적연도 중 6개월 동안 실버 프로듀서 자격 요건을 달성하는 경우 플래티넘 자격을 갖출 수 있습니다. 첫 자격 획득자는 12개월의 기간 중 6개월의 실버 프로듀서 월을 생성해야 하며 이중 3개월은 연속적으로 달성해야만 합니다. 플래티넘 재자격 도전자는 실적연도 동안 6개월의 실버 프로듀서 월을 달성해야 합니다. 국제적으로 등록된 그룹은 실버 프로듀서 자격 요건에 사용할 수 없습니다.

처음으로 플래티넘 자격을 획득하였으며 최초 자격을 받은 회계연도에 최소 6개월 실버 프로듀서이고(연속일 필요 없음) 해당 6개월 동안 6% 이상의 실적 보너스 레벨에서 레그를 3개 이상 보유한 IBO는 이러한 추가 인센티브를 받을 수 있습니다.

- 리더로 성장하기 위해 필요한 의욕, 동기부여, 정보를 제공하는 2일 동안의 경비 지원 비즈니스 세미나인 뉴 플래티넘 컨퍼런스로의 초대. 초대를 받으려는 IBO는 뉴 플래티넘 컨퍼런스의 자격 요건도 충족해야 합니다.

파운더스 플래티넘

실적연도 12개월 전체에 실버 프로듀서 자격 요건을 달성하는 경우 파운더스 플래티넘 자격을 갖출 수 있습니다. '볼륨 동치'를 통해 자격을 갖출 수도 있습니다. 회계연도에 10개월 또는 11개월 동안 25% 실적 보너스 레벨에서 자격을 갖추고 최소 총 108,000PV를 생성하는 경우, '볼륨 동치(Volume Equivalency)'에 따라 12개월 간 유자격자로 간주됩니다. 12개월 그룹 자격도 연계 되는 것입니다. 총 PV에는 모든 개인 PV와 다운라인 IBO의 PV가 포함됩니다. 국제적으로 등록된 그룹은 파운더스 플래티넘 자격요건에 사용하지 못할 수 있습니다.

루비 및 파운더스 루비

1개월에 최소 15,000PV의 루비 PV 볼륨을 생성할 경우 자격을 갖출 수 있습니다.

실적연도 12개월 전체에 루비 자격 요건을 달성하는 경우 파운더스 루비 자격을 갖출 수 있습니다.

루비 또는 파운더스 루비 자격을 갖춘 IBO는 다음의 추가 인센티브를 받을 수 있습니다.

- 루비 보너스

부록 | 어워드 및 레코그니션 자격 요건

사파이어 및 파운더스 사파이어

6개월 동안 다음 중 하나를 달성하면 사파이어 자격을 갖추 수 있습니다.

- 25% 실적 보너스 레벨에서 각각 자격을 갖춘 2개의 복미 지역 그룹을 등록 또는 대리 등록하고, 최소 2,500PV 이상의 그룹 PV를 생성

또는

- 25% 실적 보너스 레벨에서 각각 자격을 갖춘 적어도 3개의 복미 지역 그룹을 등록 또는 대리 등록하는 경우

실적연도 12개월 전체에 사파이어 자격 요건을 달성하거나, 실적 연도 중 10개월 또는 11개월 동안 달성하고 총 252,000PV 이상을 달성한 경우 볼륨 동치에 따라 파운더스 사파이어 자격을 갖추 수 있습니다.

국제적으로 등록된 그룹은 사파이어 자격 결정에 사용하지 못할 수 있습니다.

에머럴드 및 파운더스 에머럴드

플래티넘 자격 요건을 달성하고 회계연도의 최소 6개월 동안 25% 실적 보너스 레벨에서 자격을 갖춘 3개 이상의 그룹을 등록, 국제 등록 또는 대리 등록하는 경우 에머럴드 자격을 갖추 수 있습니다.

실적연도 12개월 전체에 에머럴드 자격 요건을 달성하는 경우 파운더스 에머럴드 자격을 갖추 수 있습니다. '볼륨 동치'를 통해 자격을 갖추 수도 있습니다.

에머럴드 또는 파운더스 에머럴드 자격을 갖춘 IBO는 다음의 추가 인센티브를 받을 수 있습니다.

- 연례 에머럴드 보너스*
- 에머럴드 수익 공유 보너스 참여*

다이아몬드 및 파운더스 다이아몬드

실적연도의 6개월 이상 동안 25% 실적 보너스 레벨에서 자격을 갖춘 6개 이상의 세일즈 그룹(3개는 반드시 복미 지역)을 등록, 국제 등록 또는 대리 등록하는 경우 다이아몬드 자격을 갖추 수 있습니다.

에머럴드 보너스 자격을 달성하고, 실적연도의 12개월 전체에 대해 25% 실적 보너스 레벨에서 자격을 갖춘 6개 이상의 그룹을 등록, 국제 등록 또는 대리 등록하는 경우 파운더스 다이아몬드 자격을 갖추 수 있습니다. 각 그룹은 볼륨 동치(Volume Equivalency)를 통해 자격을 갖추 수도 있습니다.

다이아몬드 또는 파운더스 다이아몬드 자격을 갖춘 IBO는 다음의 추가 인센티브를 받을 수 있습니다.

- 연례 에머럴드 및 다이아몬드 보너스*
- 7개 이상의 복미 유자격 그룹을 가진 경우 연례 다이아몬드 플러스 보너스*
- 에머럴드 수익 공유 보너스 참여*

글로벌 어워드 레코그니션 프로그램

이그제큐티브 다이아몬드 이상을 달성한 IBO에게 글로벌 어워드 레코그니션 프로그램에서는 A-13페이지에 명시된 글로벌 어워드 레코그니션 자격 요건 테이블에 따라 단일 자격 요건 경로를 제공합니다.

이그제큐티브 다이아몬드, 파운더스 이그제큐티브 다이아몬드, 더블 다이아몬드, 파운더스 더블 다이아몬드, 트리플 다이아몬드 및 파운더스 트리플 다이아몬드

이그제큐티브 다이아몬드부터 파운더스 트리플 다이아몬드 자격을 갖춘 IBO는 다음의 추가 인센티브를 받을 수 있습니다.

- 각 신규 핀 레벨의 첫 자격 요건 달성자에 해당하는 1회성 현금 어워드 및 연속 자격 달성자에 해당하는 2회성 현금 어워드 지급
- 에머럴드 수익 공유 보너스 참여*
- 연례 에머럴드, 다이아몬드, 다이아몬드 플러스 보너스*

크라운, 파운더스 크라운, 크라운 엠베서더 및 파운더스 크라운 엠베서더

크라운부터 파운더스 크라운 엠베서더 자격을 갖춘 IBO는 다음의 추가 인센티브를 받을 수 있습니다.

- 각 신규 핀 레벨의 첫 자격 요건 달성자에 해당하는 1회성 현금 어워드 및 연속 자격 달성자에 해당하는 2회성 현금 어워드 지급
- 에머럴드 수익 공유 보너스 참여*
- 연례 에머럴드, 다이아몬드, 다이아몬드 플러스 보너스*
- Amway 본사의 "성과의 전당(Hall of Achievement)"에 초상화 전시

*파운더스 다이아몬드를 통한 에머럴드 보상에 대해서는 국제적으로 등록된 그룹을 사용할 수 있습니다. 이는 이러한 보너스 자격 부여에 사용할 수는 없습니다. 참여는 보너스별 요구 사항 충족 여부에 따라 다를 수 있습니다.

부록 | 어워드 및 레코그니션 자격 요건

글로벌 어워드 레코그니션 자격 요건 기준

글로벌 어워드 레코그니션은 리더십 개발에 위스와 덤스를 모두 활용하여 균형 잡힌 비즈니스를 구축하는 IBO들을 인정하는 프로그램입니다. 위스는 후원을 받은 파운더스 플래티넘(FP) 그룹으로 측정하는데, 국제 후원 그룹*, 또는 파운더스 플래티넘이 없는 그룹은 포함되지 않습니다. 덤스는 아래에 있는 글로벌 어워드 레코그니션 자격 요건 테이블의 자격 요건 크레딧 스케줄에 따라 자격 요건 크레딧(QC)을 가지고 측정합니다.

멀티플 비즈니스 제 1비즈니스 및 제 2비즈니스가 1QC로 인정되는 세일즈 그룹이 되려면 적어도 파운더스 플래티넘이어야 합니다. 파운더스 플래티넘이 1QC 이상을 기여하려면, 멀티플 비즈니스는 반드시 그 비즈니스가 소속한 국가에서 EBR이어야 합니다. 파운더스 플래티넘에서 얻을 수 있는 QC는 세일즈 그룹 당 3 크레딧으로 제한됩니다. 어워드 자격 요건 레벨은 아래의 글로벌 어워드 레코그니션 자격 요건 테이블에 따라, 파운더스 플래티넘 세일즈 그룹 및 자격 요건 크레딧을 조합하여 결정됩니다.

글로벌 어워드 레코그니션 자격 요건 테이블

	어워드 레벨	FP 그룹	자격요건 크레딧(QC)	그룹당 최대 QC
파운더스 카운슬	파운더스 크라운 앰배서더	14+	100	그룹당 최대 12 QC
	크라운 앰배서더	14+	88	
	파운더스 크라운	12+	76	
	크라운	12+	64	
리더들의 리더	파운더스 트리플 다이아몬드	10+	52	그룹당 최대 9 QC
	트리플 다이아몬드	10+	43	
	파운더스 더블 다이아몬드	8+	34	
	더블 다이아몬드	8+	25	
뉴 글로벌 리더	파운더스 이그제큐티브 다이아몬드	6+	16	그룹 당 최대 6 QC
	이그제큐티브 다이아몬드	6+	10	

*파운더스 다이아몬드를 통한 에머럴드 보상에 대해서는 국제적으로 등록된 그룹을 사용할 수 있습니다. 이는 이러한 보너스 자격 부여에 사용할 수는 없습니다. 참여는 보너스별 요구 사항 충족 여부에 따라 다를 수 있습니다.

2023 회계연도에 미국에 등록된 Amway 파운더스 플래티넘 레벨 이하 IBO들의 평균 소득은 비용 지출 전 841달러였습니다. 자세한 내용 및 최신 정보는 amway.com/income-disclosure를 참조하십시오. 수익은 고객 기반, 비즈니스 경험, 개인의 노력과 헌신 그리고 다운라인 세일즈 팀의 실적과 수행 능력 등을 포함한 많은 요인에 의해 결정됩니다. 2023년에 각 인센티브 여행 자격을 획득한 IBO들의 퍼센트는 다음과 같습니다. 뉴 플래티넘 컨퍼런스 0.04459%, 어치버스 인비테이셔널 0.49492%, 다이아몬드 클럽 0.03177%, 다이아몬드 실렉트 0.01254%, NAGC 0.00920%.

부록 | AMWAY 독립 사업(IB)의 관리

Amway 독립 사업의 초석은 제품 세일즈입니다. 따라서 2022년 1월 1일 이전에 Amway에 등록했고 긍정적인 포인트 밸류(PV)를 생성했지만 검증된 고객 판매(VCS)는 전혀 생성하지 못한 월이 있는 IBO가 Amway 독립 사업자로서의 지위를 유지하기 위해서는 다음 연속 5개월 중 최소 한 달 동안 PV의 최소 60%에 해당하는 VCS를 생성해야 합니다. IBO가 이 요구 조건을 충족하지 못하는 경우, Amway는 IBO 계약을 해지하고 Amway 비즈니스 서비스 및 지원과 전미독립사업자협회(IBOAI) 멤버십 비용을 환불해 드립니다. 또한 Amway는 '우대 고객' 프로그램에 가입할 수 있는 자격이 열려 있고, 우대 고객 프로그램의 이용 약관이 적용되는 한, 이러한 IBO에게 우대 고객 프로그램에 가입할 수 있는 옵션을 제공합니다.

2022년 1월 1일 또는 그 이후에 Amway에 등록했고 등록된 달의 다음 달에 긍정적인 PV를 획득했지만 VCS는 전혀 생성하지 못한 IBO는 다음 연속 5개월 중 최소 한 달 동안 PV의 최소 60%에 해당하는 VCS를 생성해야 합니다. IBO가 이 요구 조건을 충족하지 못하는 경우, Amway는 IBO 계약을 해지하고 Amway 비즈니스 서비스 및 지원 또는 IBOAI 멤버십 비용을 환불해 드립니다. 이러한 IBO는 고객으로 계속 참여할 수는 있지만, 우대 고객 프로그램에 참여할 수는 없습니다.



비즈니스의 운영과 관리

섹션 목차

제품 정보 및 주문.....	B-1
AMWAYPROMISE™.....	B-1
반품.....	B-1
보증 및 서비스 프로그램.....	B-1
제품 책임 보호.....	B-2
불만 사항 처리를 위한 절차.....	B-2
판매세.....	B-2
비즈니스 면허.....	B-2
지역 지정 조례.....	B-2
장부 정리 기본.....	B-2
소득세 신고.....	B-3
보험.....	B-3
교육 및 비즈니스 지원 자료(BSM).....	B-3
책임 스테이트먼트.....	B-4
승계 계획.....	B-4
파트너 스토어.....	B-4



비즈니스의 운영과 관리

제품 정보 및 주문

Amway.com은 여러분의 비즈니스를 관리할 수 있게 도와주는 아주 훌륭한 자원입니다. 많은 유용한 툴과 자원, 쇼핑 디렉토리, 상세한 제품 정보 등에 대해 알아보려면 로그인하십시오.

제품 구입 유무와 가격 책정은 사전 고지 없이 변경될 수 있습니다. 그러나 일반적으로 amway.com을 통해 업데이트 사항을 전달하고 있습니다. 잘못된 정보가 있거나 질문이 있거나 주문을 하는 데 도움이 필요한 경우, 고객 서비스부에 연락하십시오. 기꺼이 도와드릴 것입니다!

AMWAYPROMISE

Amway의 성공은 곧 IBO들의 성공이라고 해도 과언이 아닙니다. 우리 제품에 대한 신뢰와 자신감은 그래서 더욱 중요합니다. 고객과 IBO들을 보호하는 우리의 약속(Promise)은 다음과 같습니다.

고객으로서 Amway 제품을 구입한 고객은 제품만 얻는 것이 아닙니다. 고품질의 제품과 함께 '제품 보호'에 대한 우리의 약속을 함께 보장받게 됩니다. 구입한 제품에 만족하지 않으면, 제품 보장 기간 내에 제품을 교체, 교환 또는 반품할 수 있습니다.

IBO로서 Amway IBO가 된다는 것은 결코 작은 일이 아닙니다. 비즈니스의 첫 시작부터 Amway 독립 사업자로써 튼튼한 비즈니스를 구축할 때까지 모든 스텝마다 여러분에 대한 지원을 아끼지 않습니다. 그것이 곧 우리의 약속입니다.

비용이 전혀 들지 않는 창업 보장 Amway IBO가 되기 위해 사전에 물건을 미리 구입할 필요가 전혀 없고 비즈니스 시작 첫해 등록 비용도 없습니다.

100% 고객 만족 보장 Amway 제품과 비즈니스 기회에 대한 100% 고객 만족 보장 제도를 실시합니다. 어떤 이유로든 구매한 제품에 100% 만족하지 못할 경우, 구매 후 180일 이내에 반품 교환하거나 제품 가격과 해당 세금을 환불 받을 수 있습니다.*

반품

반품도 쉽게 할 수 있습니다! IBO와 주문을 하고 곧장 Amway로부터 제품 배송을 받는 등록 고객들은 각 주문시 포함되는 정보를 사용하여 반품할 수 있습니다. Amway.com에서 "반품(return)"을 검색하면 추가 정보를 확인할 수 있습니다. 기타 문의 사항은 고객 서비스부(전화: 800-253-6500)로 문의하십시오.

Amway IBO에게는 송장 건당 5.95달러의 수수료를 부과합니다. 그러나 배송 중 오류 또는 손상으로 인한 반품 상품에 대해서는 처리 수수료가 부과되지 않습니다.

개인, 가족 또는 가정용으로 구입한 IBO 구매 제품만 고객 만족 보장에 따라 자유롭게 반품할 수 있습니다. IBO 재고로 구매한 물품은 바이백 규칙(Buy-Back Rule)에 의해서만 반품할 수 있습니다. 바이백 규칙은 IBO가 비즈니스를 그만두겠다고 결심하거나, 또는 IBO가 실천 방법을 변경 또는 상당한 금전적 어려움을 겪을 수 있는 예외 사항이 발생할 경우에 적용됩니다. 예외적 반품은 Amway의 예외 반품 규정에 따라 사례별로 검토합니다. 반품 담당 직원은 단독 재량으로 모든 예외적 반품 요청에 대한 최종적 결정을 할 권리를 가집니다. Amway는 포스터 판매로 재고를 판매하지 않으므로 해당 월에 판매하려는 적절한 수량만 주문해야 합니다. 고객 반품과 IBO의 고객 만족 보장 서비스 의무에 대한 자세한 내용은 위 고객 만족 보장 섹션과 행동강령의 규칙 4.9항을 참조하십시오. IBO 반품에 대한 자세한 내용을 보려면 행동강령의 규칙 4.10항과 규칙 4.11항을 참조하십시오.

* 일부 지정 제품에 대해서는 특별 제한 보증(Specific limited guarantees)이 적용됩니다. Atmosphere®, iCook®, eSpring® 제품은 120일 이내에 반품해야 합니다. 파트너 스토어 품목은 제품을 구매했던 파트너 스토어로 반품해야 합니다. 본 고객 만족 보장 제도는 IBO가 재고 축적을 위해 구매한 제품에 대해서는 적용되지 않습니다.

소비성 음식 및 음료 등과 같은 일부 품목은 수령 시 결함이 있는 경우가 아니라면 반품할 수 없습니다.

세일즈 지원 도구는 등록한지 90일 이내에 IBO에 의해서만 반품할 수 있습니다.

보증 및 서비스 프로그램

제품 필터 및 기타 제품 구성 요소에 해당하는 제품들은 세일즈의 한 시점에서 교체가 요구되기도 합니다. 제품 페이지에 명시되어 있듯이 일부 제품의 경우 자체적으로 보증을 해드립니다. 이 밖에도, 어떤 종류의 기계적 장비가 구매 후 180일 이내에 결함이 발견될 경우 Amway가 옵션에 따라 해당 기기를 수리, 교환 또는 환불해드립니다. 사고나 오용으로 인한 제품 손상에는 적용되지 않는 이 보증은 특정 법적 권리를 제공합니다. 주마다 다른 기타 권리도 있을 수 있습니다. 당사 재고는 지속적으로 새로운 제품으로 교체되므로 동일하거나 높은 가격의 유사한 제품이 무료로 대체될 수 있습니다.

주문하기 전에 보증 사본을 요청할 수 있습니다. 파트너 스토어 구입에 대한 보증 청구는 파트너 스토어로 전달되어야 합니다.

고객 서비스부 고객 서비스부서는 모든 제품 및 비즈니스 기회와 관련된 문의에 대해 답변을 해드립니다.

이메일: customer.service@amway.com

전화: 800-253-6500

알 권리 우리는 제공하는 서비스 및 제품 보호 정책과 관련된 고객들과의 모든 커뮤니케이션에서 투명하고 한발 앞서가는 솔루션을 제공할 것을 약속드립니다.

반품, 규정, 절차 등에 대한 자세한 내용을 보려면 amway.com/amway-promise로 이동하여 100% 고객 만족 보장 섹션 아래의 "세부 정보 보기(View Details)" 링크를 클릭하십시오. 고객 만족 보장 제도에 따른 고객 반품에 대한 IBO의 의무는 행동강령의 규칙 4.9항을 참고하시기 바랍니다.

비즈니스의 운영과 관리

제품 책임 보호

Amway는 Amway와 IBO를 불량품으로 인한 손해로부터 보호하는 제품 책임 보험에 가입되어 있습니다. 제품은 제조 과정상 또는 설계상 결함이 있을 수 있습니다. 그러나 Amway의 보험은 부주의한 사용, 부적절한 사용으로 인한 결함, 그리고 본래의 용도 외에 다른 용도로 사용하는 것을 권장하는 것에 대해서는 보장하지 않습니다. 아래에서 다시 언급될 독립 사업자 혜택 연합(IBOBA) 플랜이 제품 책임 보장을 하지 않는다는 점을 숙지하고, Amway의 제품 책임 보장과 혼동하지 마십시오.

불만 사항 처리를 위한 절차

1. 고객에게 손상이 어떻게 발생했는지 질문합니다. 제품 이름과 손상이 발생한 시기를 알아두고, 고객의 이름, 주소 및 전화번호를 적어 두십시오.
2. Amway가 손상에 대한 보상을 지불할거라고 말하지 마십시오. 그냥 Amway가 손상에 대해 연락을 할 것이라고만 하십시오.
3. 고객에게 손상된 제품을 보관하도록 요청합니다.
4. 그러한 정보를 전화나 서면으로 알려주면 저희가 고객에게 직접 연락할 것입니다. 전화 또는 글을 써서 연락할 수 있습니다:

Amway Product Liability Claims
7575 Fulton Street East
Ada, MI 49355-0001
616-787-6896
이메일: product.liability.claims@amway.com

판매세

고객에게 제품 및 서비스를 판매하려면 다양한 주 및 지역의 판매세 징수와 송금이 필요합니다. Amway는 가급적 이를 쉽게 하기 위해 갖은 노력을 다하고 있습니다. 바로 이런 이유로 모든 적용 가능한 주세 및 지방세 담당 기관과 징수 협약을 체결했습니다. 이 협약으로 Amway는 판매 시점에 필수적인 판매세를 징수하고 IBO를 대신하여 이를 해당 과세 기관에 송금합니다. 그 결과, 사업체를 위한 판매세 면허를 취득하지 않아도 됩니다. 대신, 각 주, 카운티 및 지방의 Amway에게 할당된 주 판매세 면허에 따라 운영하게 됩니다. 대신, 각 주, 카운티 및 지방의 Amway에게 할당된 주 판매세 면허에 따라 운영하게 됩니다.

판매세 관련 질문은 고객 서비스부(전화: 800-253-6500)로 문의하거나 amway.com/business-center/tax-information을 방문하십시오.

비즈니스 면허

일부 주와 지방 정부에는 사업 운영자가 사업을 등록하고 해당 주 또는 지방에서 사업을 하는 권한에 대한 연회비를 지불해야 하는 법률 및 법령이 있기도 합니다. 몇 가지 예를 들자면, 네바다주에서는 대부분의 사업체는 매년 주 사업 면허를 획득해야 하고 캘리포니아, 산호세와 로스앤젤레스에서는 사업 면허를 필요로 합니다. 주 또는 지방 의무를 확인하고 관련 법 또는 법령 사본을 요청하십시오. Amway IBO 보상 플랜에 적용되지 않는 법규도 많지만 있는 경우 해당 법률을 준수해야 합니다.

지역 지정 조례

일부 지방 정부에는 지역 지정 조례가 있어서 사업 운영과 주거지역을 제한 또는 금지하고 있습니다. 그러한 지역 지정 조례 대부분은 Amway IBO 보상 플랜에 적용되지 않지만 지역 정부 담당실에 확인해야 합니다. 사업 운영을 위한 모든 지역 지정 및 기타 지방 요건을 준수하는 것은 IBO의 책임입니다.

장부 정리 기본

기업 소유자로서 사업 목표에 부합하기 위해 장부와 기록을 정확하게 기록하여 생산성을 추적하는 것이 중요합니다. 비즈니스의 소득과 지출을 정확하게 기록하고 이 둘의 내용을 입증할 원본 서류를 보관하면 세무 신고 시점에 유용할 뿐만 아니라 사업 목적을 따르는 데에도 도움이 됩니다.

회계 장부 관리에 대한 도움을 받으려면:

- 컴퓨터에서 사용하는 몇 가지 적정 가격대의 회계 프로그램 중 하나를 구입하십시오.
- 스폰서 또는 업라인 플레티넘에게 회계 방법에 대해 논의하십시오.
- 효과적인 장부 정리 방법을 알려주고 권장할 자격을 갖춘 세무 상담가 또는 CPA와 상담하십시오.

효과적인 장부 정리를 하면 나중에 사업 구축에만 집중할 수 있게 됩니다.

비즈니스의 운영과 관리

소득세 신고

영리 목적의 기업을 운영하는 소유주처럼 수입은 세금에 따라 달라지며 개인 소득세 환급을 신고해야 합니다. 비즈니스 수입과 비용 항목은 IRS 양식 1040에 별도로 요약해야 하며 스케줄 C를 이용할 가능성이 높습니다. 또한 1099-MISC 양식을 다운라인 IBO에게 발행해야 할 수 있습니다. Amway에서 구입한 누적 금액이 1년에 5,000달러 이상이 되거나 Amway 소득이 600달러 이상일 경우, Amway는 법률에 따라 양식 1099-MISC 양식을 발행해야 합니다. Amway 수입에는 편의, 액티비티, 선물 카드 등과 같이 신고 대상 항목이 포함될 수 있습니다.

Amway는 보너스 지급을 올바르게 보고하기 위해 IBO의 사업에 대한 유효한 납세자 번호를 보관해야 합니다. 실제 보너스를 통해 짧은 시간에 수입을 올릴 수 있으므로, 등록 시 제공하지 않았다면 귀하의 사회 보장 번호 또는 기타 납세자 번호를 Amway에 제출해야 합니다. Amway에 이러한 정보를 제공하지 않을 경우, 내국세법이 요구하는 대로 보너스를 원천징수하는 결과가 생길 수 있습니다.

자격을 갖춘 세무 상담사 또는 CPA와 상담하시기 바랍니다.

보험

IBO로 등록하면 IBOBA(독립 사업자 혜택 연합 - Independent Business Owners Benefits Association)의 회원이 됩니다. 비영리 기관인 IBOBA는 회원들에게 단체 구매의 힘을 이용하여 자동차 렌트 및 호텔 할인, 보험, 비보험 헬스케어 할인을 포함한 여행 프로그램과 같은 회원 혜택 및 서비스를 제공하고 교육 정보와 포럼을 제공하여 회원들의 이익을 도모하는 곳입니다.

IBOBA 멤버십의 혜택 중 하나는 IBO가 좋은 조건의 단체 요금으로 확보할 수 있는 귀중한 개인 및 가족 보험 플랜입니다. USIAffinitySM는 추가 비용을 지불할 경우 각 IBO의 개인적 및 가족 보험 요구에 맞게 만들어진 다양한 보험 플랜을 제공합니다. 여기에는 건강, 치과, 시력, 생명, 장애, 사고, 자동차, 주택 소유자, 심지어 애완동물 보험이 포함됩니다. USIAffinity가 제공하는 기타 중요한 사항으로는 미국 내 참가 업체로부터 할인을 받을 수 있는 무료 헬스케어 절약 디스카운트가 포함되어 있습니다. 개인 및 가족 보험 옵션에 대한 자세한 정보를 보려면 amway.com에 로그인한 후 파트너 스토어(Partner Stores)로 이동하거나 USIAffinity 연락처 800-254-2327로 전화하십시오.

교육 및 비즈니스 지원 자료(BSM)

교육, 훈련 및 동기부여는 성공적인 독립 사업체를 운영하는 데 매우 중요합니다. 비즈니스에 대해 지식을 쌓고 스스로 교육과 동기부여를 받고 다른 사람을 교육하고 동기부여를 하는 방법을 배우도록 Amway에서는 다양한 세일즈 보조 도구와 지원 서비스를 제공하고 있습니다. Amway가 제작 및 배포한 모든 자료는 행동강령 고객 만족 보장 규칙 4.9항, 바이백 규칙 4.10항 및 기타 반품 규칙 4.11항의 적용을 받습니다.

일부 IBO는 행동강령 규칙 7항에 규정된 대로 자체적인 비즈니스 지원 자료(BSM)를 독자적으로 제작 또는 확보 및 배포하고 있습니다. 여기에는 비즈니스 보조도구, 도서, 잡지, 플립카드 및 기타 인쇄물, 온라인 문헌, 인터넷 웹사이트, 광고, 오디오, 비디오, 디지털 미디어, 회의 및 교육 세미나가 포함될 수 있습니다. 일부 IBO는 IBO로서의 수익 이외에 BSM 세일즈로 추가 수익을 올리기도 합니다.

이러한 자료가 비즈니스 구축에 도움이 될지의 여부는 귀하가 결정합니다. 이러한 자료를 구입하도록 누구도 강요할 수 없습니다. 자료의 구매 및 사용에 관련된 비용, 혜택, 시간 투자를 고려하여 독립 사업체에 가장 좋은 것이 무엇인지 결정하는 데 있어 귀하의 현명한 판단이 필요합니다. Amway는 IBO나 제 3자로부터의 BSM 구매에 따른 어떤 이익도 얻지 않습니다.

행동강령 규칙 7항은 BSM을 판매하는 IBO는 최소한의 반품 및 환불 정책을 따를 것을 요구합니다. 자세한 내용은 행동강령 규칙 7항을 참고하십시오. 모든 IBO는 언제든지 BSM를 구매하거나 구매를 중단할 수 있습니다.

SMUSIAffinity는 USI Insurance Services LLC의 등록 상표입니다.

비즈니스의 운영과 관리

책임 스테이트먼트

건강 보조제와 건강 및 피트니스 제품을 판매할 때 준수해야 할 많은 주법 및 연방법이 있습니다.

공인된 문헌에 담긴 제품 내용만 사용하는 것이 매우 중요합니다. 비공인 문서에 담긴 부적절한 제품 내용을 사용할 경우 건강 보조제를 약품으로 오인하게 할 수 있어서 식품 보조제 법규를 위반하는 것이 됩니다.

영양 및 보조 제품에 있어서는 고객들이 자신의 필요에 가장 잘 맞는 제품을 선택하도록 하십시오. 의사가 아니라면 건강 관련 문제를 진단하거나 건강 상태를 위한 약을 처방해서는 안 됩니다.

상당한 라이프스타일 변화 프로그램, 특히 집중적인 체중감량 프로그램이나 운동 프로그램을 시작하려면 먼저 의사와 상담해야 합니다. 라이프 스타일 변경 프로그램을 진행하는 동안 고객이 통증이나 불편함을 경험한 경우, 해당 프로그램을 중지하고 담당 의사의 진료를 받아야 합니다.

Nutriline 건강 보조제를 사용한 후에 건강 개선이 있었다는 사람의 사용 후기를 활용하지 마십시오. Nutrilite 제품을 사용하여 달성한 체중 감소 또는 운동 결과와 관련이 있는 경우, 사용 후기는 이러한 주장 내용을 뒷받침할 증빙 서류가 있을 때만 사용할 수 있습니다.

승계 계획

IBO가 비즈니스를 구축할 때에는 IBO가 IBO 계약에 따라 자신의 비즈니스를 양도하는 방법을 포함하여 승계 계획을 고려해야 합니다. 그러나 승계 계획은 계약 또는 유산 계획 장치를 통해서 비즈니스를 양도할 수 있는 방법으로 제한되지 않습니다. 추가적인 고려 사항으로는 평생 본인의 사업을 영속시키기 위해 본인의 사업에 자녀나 다른 사람을 추가할 수 있는 방법이 포함됩니다. 이러한 사항들은 세금 컨설턴트와 변호사와 상담할 수 있는 주제입니다.

Amway는 이러한 과정을 여러분께 안내하려 합니다. 승계 계획에 대한 자세한 내용은 비즈니스 행동강령 및 규칙 부서에 문의하십시오.

파트너 스토어

파트너 스토어는 Amway 웹사이트를 통해서 전국의 소매점 쇼핑을 한 곳의 안전한 장소에서 할 수 있는 편리함을 제공합니다. 참여하는 각 개별 파트너 스토어는 자체적인 쇼핑 키트를 제공하고, 주문을 처리하며, 고객 서비스 문의 사항을 처리합니다.

amway.com에서 파트너 스토어를 검색해 보세요.

행동강령

섹션 목차

1항. 내용 소개.....	C-2	2.10항. 마크.....	C-3
1.1항. 계약 관계.....	C-2	2.11항. 프로스펙트.....	C-3
1.2항. 법 선택.....	C-2	2.12항. 콘텐츠 품질 보증 기준(“콘텐츠 QAS”).....	C-3
1.3항. 분리 가능성.....	C-2	2.13항. 지역.....	C-3
2항. 용어 정의.....	C-2	2.14항. 사용.....	C-3
2.1항. Amway IBO 보상 플랜(또는 플랜).....	C-2	3항. IBO가 되는 방법.....	C-3
2.2항. 저작권이 있는 저작물.....	C-2	3.1항. 등록 계약서.....	C-3
2.3항. 고객.....	C-2	3.2항. IBO 등록 계약 승낙 또는 거부.....	C-3
2.4항. 수익 설명(Earnings Claim).....	C-2	3.3항. IBO(들)로서의 합법적인 법 주체.....	C-3
2.5항. 독립 사업(IB).....	C-2	3.4항. IBO의 배우자.....	C-3
2.6항. 독립 사업자(BO).....	C-2	3.5항. 미성년 독립 사업자에 대한 규정.....	C-3
2.7항. IBOAI 이사회.....	C-2	3.6항. 기간.....	C-3
2.8항. 스폰서십 라인(LOS).....	C-2	3.7항. 연례 갱신.....	C-4
2.9항. LOS 정보.....	C-3	3.8항. 지각 갱신.....	C-4
		3.9항. IBO 계약 종료.....	C-4
		3.10항. 사망 및 상속.....	C-4
		3.11항. 결제 업체.....	C-4



행동강령

4항. 책임과 의무	C-4	6항. 스폰서십 라인의 보존	C-8
4.1항. 신의 성실의 의무.....	C-4	6.1항. LOS 기밀유지.....	C-8
4.2항. 그룹 교차 구매 또는 세일즈.....	C-4	6.2항. 경쟁금지 및 회유금지.....	C-8-C-9
4.3항. 무단 전자 메일.....	C-5	6.3항. 기타 비즈니스 활동.....	C-9
4.4항. 광고.....	C-5	6.4항. 일부 IBO 계약 변경 승인.....	C-10
4.5항. 소매 업소.....	C-5	6.5항. 개인 이동.....	C-10
4.6항. 제품, 서비스 및 비즈니스 기회.....	C-5	6.6항. 그룹 이동.....	C-10
4.7항. 재포장.....	C-5	6.7항. 6개월 비활동 기간.....	C-10
4.8항. 세일즈 영수증.....	C-5	6.8항. IB 매각.....	C-10-C-11
4.9항. 고객 만족 보장 제도.....	C-5	6.9항. IB 합병 및 통합.....	C-11
4.10항. 바이백(Buy-Back) 규칙.....	C-5	6.10항. 2가지 IB에 대한 규칙.....	C-11
4.11항. 기타 반품.....	C-6	6.11항. 부모-자녀 간 통합.....	C-11
4.12항. 70% 규칙.....	C-6	6.12항. 비-배우자 관계 또는 법적 관계의 이혼, 별거 또는 기타 해체.....	C-12
4.13항. 고객 불륜.....	C-6	6.13항. IB의 처분.....	C-13
4.14항. 해당 법률, 규정 및 법규 준수.....	C-6	7항. 비즈니스 지원 자료(BSM)	C-13
4.15항. Amway 비즈니스 환경.....	C-6	7.1항. BSM에 관한 일반 규칙.....	C-13-C-14
4.16항. IBO 관계.....	C-6	7.2항. 승인 공급 업체로부터 인증된 비즈니스 지원 자료(BSM)의 세일즈, 홍보 및 배급.....	C-14
4.17항. 프랜차이즈 및 지역.....	C-6	8항. 마크 및 저작물	C-14
4.18항. LOS 직위 변경 권유.....	C-6	8.1항. 마크 및 저작권이 있는 저작물 사용.....	C-14-C-15
4.19항. 수출 및 수입.....	C-6	9항. IBO 계약의 준수(계약 위반에 대한 구제책)	C-15
4.20항. IBO 등록 시 지역 이외 활동 또는 시장 이외 활동.....	C-6	9.1항. Amway의 권리 및 책임.....	C-15
4.21항. 공정 거래 규정.....	C-7	9.2항. IBO의 권리 및 책임.....	C-15
4.22항. 기금 모금 활동.....	C-7	9.3항. 협조 의무.....	C-15
4.23항. IBO 플랜 조작.....	C-7	9.4항. 권리 불포기.....	C-15
4.24항. 개인/비즈니스 정보 업데이트.....	C-7	10항. IBO 계약의 수정	C-15-C-16
4.25항. Amway 연락처.....	C-7	11항. 분쟁 해결 절차	C-16
5항. 플랜, 후원 활동, 지원에 대한 소개	C-7	11.1항. IBOAI 동의 하에 수정.....	C-16
5.1항. 보상 플랜의 발표.....	C-7	11.2항. 임시 또는 예비 금지 명령 구제.....	C-16
5.2항. 플랜 설명.....	C-7	11.3항. 기밀 유지.....	C-16
5.3항. Amway 및 승인 공급 업체 포지셔닝.....	C-7	11.4항. 구속력 없는 중재.....	C-16-C-18
5.4항. 수익 설명(Earnings Claim).....	C-7	11.5항. 구속력 있는 중재.....	C-18-C-19
5.5항. 필수 공개 사항.....	C-7		
5.6항. 금지된 후원 활동 사례.....	C-7		
5.7항. 스폰서의 책임.....	C-7		
5.8항. 플래티넘의 책임.....	C-7		
5.9항. 금지된 지원 활동 사례.....	C-7		

비즈니스 행동강령 및 규칙 부서 연락 정보
 이메일: bcr@amway.com
 전화: 616-787-6712
 팩스: 616-787-7896

행동강령

1항. 내용 소개

이 행동강령(“강령”)은 Amway와 IBO와의 계약적 관계(“IBO 계약”)에서 중요한 부분을 이룹니다. 이 강령들은 IBOAI 이사회의 조인과 IBO들에게 통보한 내용 또 그들로부터 받은 의견을 검토하여 매우 신중하게 만들어진 것입니다.

IBO는 자신의 독립 사업체(“IB”)를 소유하며 운영합니다. Amway는 비즈니스 목표 달성을 이룬 IBO가 강령에 따라 후원하고 지원하는 다른 IBO들을 발전시킬 수 있다는 사실을 알고 있으며 그들의 사업적인 기여도가 높은 가치가 있다는 사실을 인지하고 있습니다. IBO가 성공적인 지도자로 발전함에 따라 그들은 더욱 더 다른 IBO에게 Amway 비즈니스에 대하여 조언, 교육 그리고 양성시키는 중요한 역할을 할 것입니다. 무엇보다 이 강령은 IB가 Amway와 계속 발전할 수 있도록 후원을 확고히 할 수 있게 하는 것을 목적으로 디자인된 것입니다.

IBO 계약에 따라 Amway는 IBO의 재판매를 위해 IBO 가격으로 Amway를 통해 제품을 구입할 권리, amway.com에서 제공하는 제품들을 판매하도록 다른 사람들을 후원할 권리, Amway IBO 보상 플랜(“플랜”)에 따라 보너스를 받을 수 있는 권리, 행동강령에 따른 Amway 지적 재산의 사용 그리고 IBO와 그들의 고객들을 위한 다양한 지원 등을 포함하는 상당한 혜택을 IBO에게 제공합니다. IBO에게 지원의 기회를 이용토록 일부분의 책임에 따라 Amway는 Amway와 IBO에게 경쟁적 우위를 제공하기 위해 영업권, 스폰서십 라인(“LOS”)과 LOS 정보에 상당한 자원을 투자하고 있습니다. 모든 IBO와 Amway는 이러한 자산과 권익을 유지하고 보호하는 경쟁력 있는 사업 이익을 공유합니다. 이 강령들은 IBO와 Amway를 보호하는 중요한 보호조치일 뿐만 아니라 계약의 권리와 의무에 대해서도 규정합니다.

1.1항. 계약 관계: Amway Corp.(“Amway”)는 각 IBO와 계약을 체결하며, 이 계약에는 IBO가 작성하는 IBO 등록 계약서, IBO가 작성 또는 승인하는 갱신 계약서, IBO가 IBO 등록 계약서를 작성할 때 효력이 발생하는 플랜과 행동강령, 계약기간(“IBO 계약”)동안 효력을 가지는 IBO를 위한 법주체 계약(“법주체 계약”) 또는 플랜이나 강령에 대한 수정안 등에 명시된 모든 조건들이 포함됩니다. 플랜 및 강령의 현재 버전은 amway.com에서 확인할 수 있습니다.

IBO 계약의 일부분으로 IBO는 이 행동강령을 준수할 의무를 지닙니다.

1.2항. 법 선택: 행동강령 규칙 11항에 연방 중재법이 적용되는 경우를 제외하고, IBO 계약의 형성, 구성, 해석 및 집행 가능성과 IBO 계약과 관련하여 발생한 모든 배상 청구에는 미시건주 법률이 적용되며, 미시건주 이외 지역의 관할 법률이 적용되는 어떤 준거법의 선택 또는 저축 법률 규칙이나 규정(미시건주 또는 기타 관할 지역에 관계없음)에 영향을 받지 않습니다. IBO 계약이 성립된 곳은 미시건주입니다.

1.3항. 분리 가능성: 중재인 또는 관할 법원에서 행동강령의 일부 항목을 집행할 수 없다고 결정할 경우, 모든 나머지 행동강령의 집행 가능성에 영향을 주지 않고, 법률이 허용하는 최대 범위 내에서 나머지 행동강령을 집행할 수 있습니다.

2항. 용어 정의

2.1항. Amway IBO 보상 플랜(또는 플랜): 비즈니스 참고 가이드의 섹션 A에 명시된 바와 같이 IBO가 어떤 수익이나 기타 보상을 받는 사업적인 협정을 의미합니다.

2.2항. 저작권이 있는 저작물: Amway가 소유하거나, 제작하거나, 라이선스를 가지고 있는 저작권으로 보호받는 대상을 말합니다.

2.3항. 고객: Amway를 통해 또는 직접 제공되는 제품 및 서비스의 최종 사용자로서 IBO가 아닌 사람을 말합니다.

2.4항. 수익 설명(Earnings Claim): ‘수익 설명’이란 IBO가 벌었거나 벌 수 있는 실제 또는 잠재적 수익, 또는 Amway 비즈니스를 통해 달성했거나 달성할 수 있는 라이프스타일을 전달하는 명시적 또는 묵시적 표현을 의미합니다.

2.5항. 독립 사업(IB): IBO 계약에 따라 IBO(들)가 운영하는 Amway 독립 사업체를 말합니다.

2.6항. 독립 사업자(IBO): IBO 계약에 따라 IB를 운영하는 개인(들) 또는 법주체를 말합니다.

2.7항. IBOAI 이사회: Independent Business Owners Association International, Inc. 이사회를 말합니다.

2.8항. 스폰서십 라인(LOS): 각각의 IBO가 Amway와 가지는 계약 관계로 형성된 IBO의 배치 구조를 말합니다.

행동강령

2.9항. LOS 정보: 스폰서십 라인의 전체 또는 일부를 공개하거나 이와 관련된 모든 정보를 포함합니다. 여기에는 IBO 번호 및 다른 IBO 비즈니스를 인식할 수 있는 자료, IBO 개인 연락처 정보, IBO 비즈니스성과 정보, 그리고 이로 인해 과거, 현재 또는 미래에 야기되는 모든 정보 등을 포함하되 이에 국한되지 않습니다.

2.10항. 마크(Marks): Amway가 상표, 서비스 마크, 영업 장식 또는 상호가 상표 출원이나 등록의 주체인지의 여부와 관계없이 채택하거나 사용하는 상표, 서비스 마크, 영업 장식 및 상호 채택이나 사용 및/또는 Amway가 소유하거나 라이선스를 가진 출원 중이거나 기존에 존재하는 상표권의 주체를 말합니다.

2.11항. 프로스펙트: 프로스펙트란 잠재적인 고객과 잠재적인 IBO를 뜻합니다.

2.12항. 콘텐츠 품질 보증 기준("콘텐츠 QAS"): 콘텐츠 품질 보증 기준은 Amway의 콘텐츠에 대한 품질 보증 기준을 제시하는 문서를 의미하며, 이는 메시징 및 콘텐츠 생성에 대한 IBO의 요구 조건을 규정합니다. 최신 콘텐츠 QAS는 amway.com/QAS에서 확인할 수 있습니다.

2.13항. 지역: 미국, 캐나다, 도미니카 공화국, 푸에르토리코, 미국령 버진아일랜드, 괌, 자메이카, 미국령 사모아 태평양 제도, 마이크로네시아 연방국, 마셜 제도, 북마리아나 제도, 팔라우, 웨이크 섬, 이 플랜에 따라 운영되는 모든 승인된 대서양 및 카리브 해 연안의 섬들을 의미합니다.

2.14항. 사용(Use): (a) 마크와 관련하여 Amway와 IBO 또는 승인된 공급자 사이의 제휴, 관련 또는 협력을 나타내려는 의도로 상품이나 서비스 또는 상품이나 서비스와 관련하여 직접 또는 간접적으로 배치, 부착 또는 전시하는 것을 의미하고; 그리고 (b) 저작물과 관련하여 디지털 오디오 전송 방법을 포함한 저작물 복사품의 일부 또는 전체를 재생산, 배포 및/또는 전시하기 위해 그리고 근원에서 2차적 저작물을 만들기 위해 사용하는 것을 의미합니다.

3항. IBO가 되는 방법

3.1항. 등록 계약서: IBO가 되기 위해, 신청자는 18세 이상이어야 하고 Amway 웹사이트의 절차에 따라 IBO 등록 계약서를 작성하고 서명해야 합니다.

3.2항. IBO 등록 계약 승낙 또는 거부: Amway는 IBO 등록 계약을 승인 또는 거부할 권한이 있습니다. 행동강령 규칙 3.1항에 따라 작성하고 서명한 IBO 등록 계약서를 Amway가 수령하고, 그 내용이 Amway의 IBO 기록 데이터 베이스로 검증이 되고, 등록이 행동강령을 위반하지 않을 때 Amway가 등록을 수락한 것으로 간주합니다. 작성하여 서명한 IBO 등록 계약서의 수락이 미결정되는 경우, Amway는 행동강령에 따라 최고 90일 동안 IBO가 사업을 운영할 수 있도록 임시로 허락할 수 있습니다.

3.3항. IBO(들)로서의 합법적인 법주체: IB(들)는 처음에 개별 신청자(들)의 이름(들)으로 형성됩니다. IB를 회사, 유한 책임 회사(LLC), 공식적인 파트너십, 유한 파트너십, 유한 책임 파트너십(LLP) 또는 신탁으로 운영하려는 IBO는 IBO 번호를 수령한 후에 IBO를 위한 적절한 법주체 계약서를 작성하여 Amway에 제출하여 수락 여부를 결정하도록 해야 합니다. Amway가 승인한 현 법주체 계약에 의거해 합법적인 법주체를 통해 2012년 9월을 기준으로 운영하고 있는 기존의 IBO는 이 계약에 따라 운영을 지속할 수 있지만, IBO와 법주체는 요청 시 또는 법주체의 소유권이나 제어권이 변경될 경우 현재의 적절한 IBO 법주체 계약서에 서명해야 합니다.

3.4항. IBO의 배우자: 두 배우자(both spouses) 모두 IBO가 되려는 경우, 단일 IB로서 함께 등록해야 합니다. 배우자는 서로를 후원할 수 없습니다. 한쪽 배우자가 이미 IBO인 경우, IBO가 되려는 다른 배우자는 IBO인 배우자의 IB에 합류해야 합니다. IBO는 배우자가 IBO인지의 여부에 관계 없이 행동강령의 범위내에서 배우자의 행동에 대해 책임을 져야 합니다.

3.5항. 미성년 IBO: 16세 이상의 미성년자는 Amway를 통해 또는 직접 제품 및 서비스를 구매하고 세일즈하기 위한 목적으로, IBO가 될 수 있습니다. IBO가 되려는 미성년자는 부모 또는 보호자의 IB에 공동 소유자로 추가되어야 합니다. 미성년자는 IB에서 비즈니스 매니저 역할을 할 수 없습니다.

3.6항. 기간: IBO 계약 기간은 매년 연말에 만료되며, 9월 1일에서 12월 31일 사이에 Amway가 수락한 최초의 등록은 제외됩니다. 이 경우 최초 기간은 다음 해 연말에 만료됩니다.

행동강령

3.7항. 연례 갱신: IBO가 계약을 갱신하려면, 갱신하려는 해의 전년도 12월 31일까지 IBO 계약 갱신 신청을 매년해야 하며, 연례 비즈니스 갱신료를: (a) IBO의 첫 번째 계약 연도 다음 해 1월 1일 이후, 또는 (b) IBO 두 번째 계약 연도 또는 후속 계약 연도에 갱신 신청을 할 때 지불해야 합니다. Amway는 IBO가 IBO 계약의 모든 조항을 준수하지 않을 경우, Amway는 갱신 요청을 거절하거나 IBO의 갱신 계약을 철회할 권리를 가집니다. 연례 갱신 계약서는 다음 방식 중 하나로 작성 및 서명할 수 있습니다: (i) IBO는 Amway 웹사이트에서 전자 갱신 계약서를 작성하고 서명한 후 제출해야 하며, 절차에 따라 필요한 연례 비즈니스 갱신료를 지불합니다; 또는 (ii) IBO의 첫 계약 연도 이후, IBO는 Amway와 자동 갱신 계약을 체결할 수 있습니다. IBO가 Amway에 별도로 요청하지 않은 한, 첫 계약 연도가 아닌 실버 프로듀서 이상의 IBO들은 의도하지 않은 비즈니스 종단을 피하기 위해 자동으로 갱신되며, 갱신료는 위에서 설명한 대로 Amway가 징수합니다.

3.8항. 지각 갱신: Amway가 규칙 3.7항에 따라 접수하지 않은 IBO의 갱신 계약을 수락하는 경우, Amway는 해당 IBO와 다운라인 IBO와의 후원 활동 관계를 회복시키지 않아도 됩니다.

3.9항. IBO 계약 종료: IBO는 계약 만료 이전에 언제든지 Amway 비즈니스 행동 및 규칙 부서에 서면 통지로 IBO 계약을 해지할 수 있습니다. IBO 계약을 해지한 사람은 즉시 고객이 될 수 있습니다.

3.10항. 사망과 상속: 사망한 IBO의 배우자, 상속자 또는 기타 수혜자에게 IB를 승계할 수 있습니다.

3.10.1항. 배우자 간 또는 파트너십 안에서, IB를 공동 소유하여 한쪽 배우자 또는 파트너가 사망하는 경우, 별도로 정한 바가 있지 않다면 Amway가 나머지 배우자 또는 파트너(들)를 해당 IB의 소유자(들)로 인정합니다. 생존한 사람(들)이 Amway의 기록을 변경하려면 사망 증명서 사본을 제출해야 합니다.

3.10.2항. IB를 규칙 3.3항에 따라 법인으로 운영하고 있으며 이 법인의 소유자 중 한 사람이 사망할 경우, 규칙 3.3항에 따라 남은 법인이 IB를 계속 운영하게 되며, 사망한 소유자의 후계자는 규칙에 따라 IBO가 됩니다. 법인은 제의된 변화를 반영하는 현 적용 가능 법인 합의를 제출하여 Amway에 법인의 소유권 또는 통제 변동 사항을 통지해야 하며, 법인의 소유권 또는 통제에 변화 제의가 있을 경우 Amway의 명백한 서면 승인이 요구됩니다.

3.10.3항. IBO가 유언에 따라 IB를 처분하는 경우, 규칙에 따라 수혜자가 IBO로서 자격을 갖추게 된다면 Amway는 양도 조건을 인정하게 될 것입니다.

3.10.4항. 유언장이나 기타 법원 절차로 인해 IB를 운영할 자격이 있는 IBO가 없을 경우, 법적 절차가 완료될 때까지 IB 관리를 위해 Amway는 다른 IBO(가급적 LOS의 업라인)와 해당 IB의 관리를 위해 서비스 계약을 체결할 수 있는 선택권을 가집니다.

3.11항. 결제 업체: Amway는 IBO가 플랜에 따라 획득하는 IBO 보너스 및/또는 기타 금액을 지불하기 위해 제3자 공급업체를 사용할 수 있습니다. IBO는 (a) Amway가 선택한 해당 공급업체에 등록하고, 변경 가능성이 있는 경우에도 귀하가 IBO로 남아 있는 한 현재 적용 가능한 이용 약관에 동의하는 것을 포함하여 Amway가 선택한 공급업체에 계속 등록해야 합니다. 그리고 (b) 공급업체가 Amway를 대신하여 귀하에게 금액을 지불할 수 있도록 기본 이메일 주소 및 세금 식별 번호를 포함하되 이에 국한되지 않는 모든 정보를 해당 공급업체에 제공해야 합니다. 현재 선택된 공급 업체의 등록 및 IBO에게 금액을 지불하기 위한 기타 요구 조건은 amway.com/paymentvendor에서 확인할 수 있습니다.

4항. 책임과 의무

4.1항. 신의 성실의 의무: IBO 계약 조건에 따라 Amway와 모든 IBO는 신의 성실 및 공정 거래 원칙에 따라 의무를 다할 것에 동의합니다. IBO는 행동강령에 저촉되는 부분이 있는 한, 파트너, 가족들의 행동 또는 IBO나 IB를 대신하여 활동, 주장하려고 하는 제3자의 행동에 대한 책임을 집니다. IBO는 행동강령을 위반하려는 IBO를 돕거나 방조해서는 안 됩니다. IBO는 Amway 또는 IBO의 평판을 해칠 수 있는 행동을 해서는 안 됩니다.

4.2항. 그룹 교차 구매 또는 판매: IBO는 그룹 교차 구매 또는 판매에 참여할 수 없습니다. “그룹 상호 간의 구매 및 판매”는 Amway에서 제공하는 제품과 서비스를 IBO가 본인이 개인적으로 후원하지 않는 다른 IBO에게 판매할 때 발생하며 여기에서 (a) 서비스 계약에 따라 허용되거나 또는 (b) IBO가 자신의 업라인 플래티넘을 통해 또는 Amway에서 제공하는 제품 및 서비스를 구입하는 경우는 제외됩니다.

행동강령

4.3항. 무단 전자 메일: 어느 IBO든지 사전에 개인 또는 사업적으로 관계가 없는 사람에게 Amway, Amway 비즈니스 기회, 제품 또는 서비스와 관련된 요청하지 않은 전자 메시지를 보내거나, 전송하거나, 다른 방법으로 전달할 수 없습니다. (여기에는 뉴스 그룹, 구입한 주소록, “안전 목록” 또는 IBO와 사전에 관계가 없는 다른 개인이나 어떤 법주체의 목록 등을 통해 메시지를 보내는 것을 포함하되 이에 국한되지 않습니다.)

4.4항. 광고: IBO는 반드시 Amway로부터 서면을 통한 명시적인 승인을 받아야만 광고를 게재할 수 있습니다.

4.5항. 소매 업소: 소매점에서 일하거나 소매점을 소유하는 IBO는 자신의 IB를 별도로 운영하고, 소매점과 구분해야 합니다. 어느 IBO든지 학교, 박람회, 키오스크, 자동 판매기, 승인되지 않은 인터넷 웹사이트, 군부대 매점, 미용실 또는 전문 사무실등을 포함하되 이에 국한되지 않는 어떠한 형태의 소매점에서 또는 Amway를 통해 또는 직접 제공하는 제품, 서비스 또는 인쇄물을 판매하거나 진열할 수 없습니다.

4.5.1항. 이벤트 세일즈: IBO는 Amway로부터 명시적인 서면 허가서를 받아야만 이벤트 주제가 세일즈하는 제품과 일치하는 이벤트에서 승인된 제품 카테고리의 제품을 일정 기간(10일 이내의 기간) 동안 세일즈할 수 있습니다. IBO는 Amway가 충분히 검토한 뒤 승인할 수 있도록 이벤트 30일 전에 이벤트 세일즈 신청서를 완성하여 제출해야 합니다. 이벤트 세일즈 신청서 사본은 amway.com에서 확인할 수 있습니다.

4.5.2항. 전시 부스: (제품 세일즈가 아닌) 진열 또는 승인된 제품 설명서를 통한 상품설명만을 목적으로 하는 전시 부스는 임시 이벤트 허가(이벤트 10일 전에 신청)를 제출해야 하며, Amway로부터 서면을 통한 명시적인 승인이 있어야 합니다. 전시 부스 신청은 Amway가 충분히 검토한 후 승인할 수 있도록 이벤트 30일 전에 전시 부스 신청서를 작성하여 제출해야 합니다. 전시 부스 신청서 사본은 amway.com에서 확인할 수 있습니다.

4.6항. 제품, 서비스 및 비즈니스 기회: 모든 IBO는 Amway를 통해 또는 Amway에서 제공하는 비즈니스의 기회, 제품, 서비스에 대하여 진실하고 정확한 정보만을 전달해야 합니다. IBO는 Amway를 통해서 또는 직접 제공하는 제품이나 서비스에 대해 Amway의 인증된 인쇄물과 amway.com에서 주장하는 내용 이외에 어떤 주장도 해서는 안 됩니다. Amway를 통해 또는 Amway가 제공하는 제품이나 서비스에 대한 모든 설명은 콘텐츠 QAS를 준수해야 합니다.

4.7항. 재포장: Amway를 통해서 또는 직접 제공하는 제품들은 오직 원래 포장에 원래의 제품이 들어 있는 상태로만 세일즈할 수 있습니다. IBO는 제품을 재포장하거나 Amway를 통해서 또는 직접 제공하는 제품의 포장 레이블 또는 소재를 변경하거나 개조할 수 없습니다.

4.8항. 세일즈 영수증: 25달러 이상 직접 주문을 받거나 배송하는 IBO는 판매 당시 고객에게 (a) 판매한 제품 이름; (b) 청구된 금액; (c) 판매한 IBO의 이름, 주소, 전화번호; (d) 회사의 고객 만족 보장 제도 등을 담은 날짜가 적힌 주문서나 영수증을 제공해야 합니다.

4.9항. 고객 만족 보장 제도: 고객이 IBO에게서 직접 구입한 제품에 대해 명시된 보장 기간 내에 고객 만족 보장 서비스를 요청하는 경우 IBO는 즉시 그 사람에게 다음과 같은 선택을 할 수 있도록 해야 합니다: (a) 전액 환불; (b) 유사 제품으로 교환; 또는 (c) 반환 또는 교환 시 차액을 다른 제품 구매 시 인정. Amway가 제품을 고객에게 직접 배송한 경우, 고객은 포장 명세서에 있는 반품 지침에 따라야 합니다. IBO가 개인이나 가족 또는 가정용으로 사용하기 위해 구매했을 경우, 고객 만족 보장에 따라 반품할 수 있습니다. IBO가 명시된 보장 기간 내에 고객 만족 보장 서비스를 요청하는 경우 IBO는 다음에 대한 선택권이 있습니다: (a) 전액 환불; (b) 동종 또는 유사 제품으로 교환; 또는 (c) 반환 또는 교환 시 차액을 다른 제품 구매 시 인정.

현재의 고객 만족 보장 제도는 amway.com/amwaypromise에서 “100% Satisfaction Guarantee(100% 고객 만족 보장)”를 클릭하면 확인할 수 있습니다.

4.10항. 바이백(Buy-Back) 규칙: Amway 비즈니스를 그만두는 IBO는 Amway 제품들을 반품할 권리를 가집니다. 그만두는 IBO는 현재 상품 가치가 있는 Amway 제품의 재고를 업라인 IBO에게 상호 합의된 가격으로 세일즈할 수 있습니다. 이 비즈니스를 중단하는 IBO가 업라인 IBO를 통해서 재고의 환매를 보장받지 못하는 경우, Amway는 비즈니스를 중단하는 IBO의 미사용 상태로 현재 세일즈가 가능한 Amway 제품을 다음에 따라 재구매합니다: (a) Amway는 모든 적절한 실적 보너스를 차등화하고 리더십 보너스 요금을 원래 이를 받았던 IB에게 반환합니다; (b) 순 상환금에 같은 금액이 포함되고 취급 및 처리 수수료를 부담하는 데 서비스 요금이 IBO가 반환하는 제품 비용의 10%에 해당하는 경우 Amway는 Amway 비즈니스를 중단하는 IBO에 의해 발생하는 화물 요금을 부담합니다.

행동강령

4.11항. 기타 반품: Amway 비즈니스를 그만두지 않은 IBO도 재정적 어려움에 처해 있거나 기타 예외적인 상황이 발생한 경우, Amway에게 Amway 제품을 환매하도록 요청할 수 있습니다. 반품 요청은 사례별로 검토됩니다. Amway는 사용하지 않았으며 현재 상품 가치가 있는 Amway 제품만을 행동강령 규칙 4.9항에 따라 환매할 권리를 가집니다.

4.12항. 70% 규칙: IBO가 실적 보너스를 받을 권리를 얻거나 또는 IBO가 구매한 모든 제품에 대해 공로 인증을 받으려면, 평균 70%가 자신의 매월 비즈니스 볼륨(BV)에서 상업상 합리적인 가격에 판매로부터 나와야 합니다. 만약 IBO가 이 조건을 도달할 수 없을 경우, 해당 IBO는 구매 및 공로 인증을 받을 제품의 금액만큼이나 아니라 특정 달에 실제로 판매한 것을 나타낼 수 있는 제품의 금액으로 산정한 비율의 실적 보너스를 지급받고 이에 따라 인정을 받을 수 있습니다. 이 규칙의 목적에 따라, IBO가 Amway 비즈니스를 운영하는 일반적인 과정에서 사용하는 합리적인 제품의 양은 평균 70%에 기여할 수 있습니다.

4.13항. 고객 볼륨: 주어진 달에 다온라인 볼륨의 실적 보너스를 받을 권리를 가지려면, IBO는: (a) 10명의 다른 고객에게 적어도 한 번 이상 제품을 판매해야 합니다; 또는 (b) 고객수에 상관없이 적어도 50PV를 달성해야 합니다. 본 규칙에 언급된 권리를 확보할 목적으로, 다음과 같은 고객에게 판매해야 합니다: (a) Amway에 직접 주문하는 고객; 또는 (b) 해당 판매를 추적하기 위해 Amway가 구축한 시스템을 통해 Amway에게 보고하는 IBO에게 주문하는 고객. 자신의 실적 보너스 및 기타 어워드 그리고 공로 인증을 받으려는 IBO는 Amway가 발표한 공식 기한 및 요구 조건 사항을 함께 준수할 의무가 있습니다. 이 규칙은 IBO가 현재 유자격 플래티넘 이상이 아닌 경우에 적용됩니다.

4.14항. 해당 법률, 규정 및 법규 준수: IBO가 어디에서 비즈니스를 운영하든지, 자신들의 IB 운영에 적용되는 모든 법률, 규정 및 법령을 준수해야 합니다. IBO는 어떤 사람에게도 법률, 규정, 명령 또는 IBO 계약 조건을 위반하도록 직접 또는 간접적으로 권장하거나, 도와주거나, 방조해서는 안 됩니다. 어느 IBO든지 어떠한 불법적이거나 부정한 사업체를 운영하거나 어떤 사기성이 있거나 불법적이거나 부정한 거래 관행에 관여 또는 참여해서는 안 됩니다.

4.15항. AMWAY 사업 환경: Amway는 전문적이고 윤리적이며 기회 균등한 회사입니다. IBO는 인종, 민족, 성별, 생활방식, 장애, 종교 또는 정치적 성향을 이유로 차별을 해서는 안 됩니다. IBO는 Amway와 관련된 상황에서 타인을 비하하거나 폄하하는 말을 하거나 경멸적인 비방을 해서는 안 됩니다.

4.16항. IBO 관계: IBO는 독립 계약자입니다. IBO는 Amway, 그 자회사 및/또는 다른 IBO의 직원, 에이전트 또는 법적 대표자라고 언급하거나 암시해서는 안 됩니다. IBO는 자신과 자신이 후원 혹은 어느 누가 후원했는지 IBO 사이에 등록으로 인해 고용 관계가 형성된다는 것을 직접 또는 간접적으로 표현하거나 암시해서는 안 됩니다.

4.17항. 프랜차이즈 및 지역: IBO는 플랜에 따른 프랜차이즈 또는 독점적인 영업 구역이 있다고 어느 누구에게도 언급해서는 안 됩니다.

4.18항. 스폰서십 라인(LOS) 직위 변경 권유: IBO는 어떠한 상황에서도 다른 IBO가 스폰서십 라인에서의 위치 변경을 요청하도록 직접 또는 간접적으로 권유, 지원, 유도 또는 권장해서는 안 됩니다.

4.19항. 수출 및 수입: IBO는 Amway가 직접 또는 간접적으로 제공한 제품이나 서비스를 미국, 미국령, 미국 영토, 또는 Amway나 Amway 자회사가 설립되어 있든 없든, 혹은 그 나라에서 사업을 하든 안하든 상관 없이 다른 어떤 나라로 수출 또는 수입을 해서는 안 되고, 그런 제품이나 서비스를 수출 또는 수입할 것이라고 믿을만한 근거가 있는 사람에게 판매해서도 안 됩니다. 이 규칙은 IBO 계약에 따라 해당 지역 내에서 IBO 개인적인 사용 또는 재판매하는 것에 대해서는 아무런 제재도 없습니다.

4.20항. IBO 등록 시 지역 이외 활동 또는 시장 이외 활동: 관할 지역 이외에서 직간접으로 행하는 Amway 비즈니스에 관계되는 어떠한 활동에 연계된 IBO는 그 관할 지역에 등록된 IBO일지라도 Amway의 서면과 정신에 따르는 해당 법률, 규정, 규칙, 정책, 절차를 준수해야 합니다. 그런 조건에 부응하지 못하면 IBO 계약 위반이 됩니다.

행동강령

4.21항. 공정 거래 규정: IBO는 자신의 IB를 재정적으로 책임을 질 수 있고 지불 능력이 있는 범위 내에서 운영해야 합니다. Amway는 IBO가 Amway에게 갚아야 하는 금액을 보너스 금액에서 차감할 권리를 가지고 있습니다. 만약 IBO나 이 IBO의 IB 멤버 파트너가 파산 신청을 접수하거나 파산 소송을 시작하거나, 법원 명령에 따라 압류된 자산이나 법정 채무를 집행 중인 자산이 있을 경우, IBO는 즉시 Amway에 이를 알려야 합니다.

4.22항. 자금 모금 활동: 어느 IBO든지 어떤 종류의 자금 모금 활동과 관련하여 Amway 제품 또는 서비스를 사용해서는 안 됩니다. 여기에는 세일즈로 인해 생기는 이득, 수익금, 기부, 보너스 또는 수익의 전체 또는 일부가 특정 그룹, 조직 또는 기업에 이익이 된다는 진술을 바탕으로 한 현금 기부 또는 Amway 제품이나 서비스 구매를 권유하는 것이 포함됩니다.

4.23항. IBO 플랜 조작: IBO는 IBO계약 조건에 따라 획득하지 않은 보너스나 기타 보상의 지급과 인정을 얻기 위해 어떤 방법으로도 플랜, 포인트 밸류(PV), 또는 비즈니스 볼륨(BV)을 조작해서는 안 됩니다.

4.24항. 개인/비즈니스 정보 업데이트: 모든 IBO는 개인 정보(예를 들어, 이름, 주소, 이메일 주소, 전화번호 등)나 비즈니스 정보(예를 들어, 회사명, 주소, 이메일 주소, 전화번호, 파트너 추가/삭제, 영업 상태 변경 등)의 업데이트 또는 변경 사항을 Amway에게 알릴 의무가 있습니다.

4.25항. Amway 연락처: 행동강령의 규칙에서 IBO에게 Amway에 연락하여 통지, 허가 또는 승인을 얻도록 하는 경우 IBO는 우편으로(주소: 7575 Fulton Street East, Ada, Michigan, 49355), 팩스(616-787-7896)로 또는 이메일(bcr@amway.com)로 Amway 비즈니스 행동강령 및 규칙 부서에 연락해야 합니다. 문의 사항이 있는 경우 616-787-6712로 연락하십시오.

5항. 플랜, 후원 활동 및 지원에 대한 소개

5.1항. 보상 플랜의 발표: 플랜 소개를 위해 프로스펙트를 초대할 때, 또는 프로스펙트에게 플랜을 발표할 때, IBO는 그 플랜에서 설명하거나 제공하는 것이 무엇인지 확실히 해야 합니다.

5.2항. 플랜 설명: IBO 또는 프로스펙트에게 플랜을 설명할 때, IBO의 진술은 진실되고 정확해야 하며 오해의 소지가 없어야 하며 Amway 비즈니스와 관련된 잠재적 수입에 대한 현실적인 기대치를 전달해야 합니다. 플랜과 IB 구축을 위한 시간 및 노력을 설명하는 모든 내용은 콘텐츠 QAS를 준수해야 합니다.

5.3항. Amway 및 승인 공급 업체 포지셔닝: IBO는 진실되고 정확하며 오해의 소지가 없는 방식으로 Amway와 승인 공급 업체의 역할을 포지셔닝해야 하며, 그렇게 할 때는 반드시 콘텐츠 QAS를 준수해야 합니다.

5.4항. 수익 설명(Earnings Claim): 수익 설명은 콘텐츠 QAS를 준수해야 합니다.

5.5항. 필수 공개 사항: 명시적이거나 묵시적인 수익 설명(Earnings Claims)이 IBO들에게 이뤄지거나 플랜에 대한 프로스펙트의 참여를 계획할 때마다 IBO는 콘텐츠 QAS에 명시된 대로 공개해야 합니다.

5.6항. 금지된 후원 활동 사례: 프로스펙트가 플랜에 참여하도록 하려면 IBO는 다음과 같은 사항들을 수행해야 합니다. 콘텐츠 QAS를 준수해야 하며 Amway 승인 자료 또는 규칙 7항(사업 지원 자료(BSM)) 하에서 프로스펙트에게 사용할 수 있도록 승인 받은 비즈니스 지원 자료(BSM)만 사용해야 합니다. IBO는 등록과 관련하여 프로스펙트에게 구매를 권장하거나 요구해서는 안 됩니다. IBO는 LOS 위치를 조정하는 목적으로 신규 IBO를 등록 또는 후원해서는 안 됩니다.

5.7항. 스폰서의 책임: 스폰서는 행동강령을 철저히 준수하는 IBO가 되어야 합니다. 그리고 자신이 후원하는 모든 IBO가 IBO 계약을 용이하게 접할 수 있고 읽을 수 있는 기회를 가지도록 해야 합니다. 또한 스폰서는 자신이 후원한 IBO에게 IB 구축을 지원하는 리소스에 대한 액세스를 제공하기 위해 최선의 노력을 다해야 하며 행동강령 규칙 7항에 따라 승인된 비즈니스 지원 자료를 사용하도록 하여야 합니다.

5.8항. 플래티넘의 책임: 플래티넘 또는 그 이상의 자격을 가진 IBO는 다음 유자격 플래티넘까지의 다운라인 IBO를 교육하고 동기부여를 목적으로 정기적인 세일즈 미팅을 실시하고 참석할 기회를 제공하고 다음 유자격 플래티넘까지의 다운라인 IBO가 행동강령을 준수하도록 격려합니다.

5.9항. 금지된 지원 활동 사례: 스폰서 및 업라인 IBO는 다운라인 IBO에게 등록 후 그들의 IB를 발전시키는 데 도움을 주는 조건으로 또는 (a) 일정 금액의 Amway 또는 비Amway 제품이나 서비스를 구매하거나 (b) Amway 또는 비Amway 제품이나 서비스의 정해진 재고를 유지하도록 권하거나 요구해서는 안 됩니다.

행동강령

6항. 스폰서십 라인(LOS)의 보존

6.1항. LOS의 기밀 유지: Amway는 Amway와 모든 IBO의 이익을 위해 LOS와 LOS 정보를 보호합니다. Amway는 LOS 정보를 독점적이고 비공개로 유지하며 기업 기밀로 취급합니다. Amway는 Amway와 IBO가 상당한 시간과 노력 그리고 자원을 투자하여 얻고 편집하고 구성하고 관리하는 모든 LOS 정보의 독점적인 소유주입니다. IBO는 Amway의 영업권과 LOS 정보를 오직 IBO 계약에 따라 허용되는 목적으로만 활용할 수 있습니다.

6.1.1항. IBO는 다음 사항을 인정하며, 이에 이의를 제기하지 않는다는 데 동의합니다: i) LOS 정보는 Amway가 소유한 비공개 정보로서 중요한 기업 기밀이며; ii) LOS 정보는 Amway가 독점적으로 소유하고; 그리고 iii) IBO는 LOS 정보에 대해 어떠한 권한도 가지고 있지 않다. IBO는 LOS 정보에 대해 라이선스 또는 서브 라이선스를 부여 할 수 있는 Amway의 권한에 이의를 제기하거나 간섭하지 않기로 동의합니다. IBO는 이 규칙에 의해 특별히 부여될 수 있는 제한된 권리 또는 보호 이외에 LOS 정보에 대한 어떠한 권리나 보호를 주장하거나 추구해서는 안 됩니다.

6.1.2항. 대중 출판물(모든 IBO에게) 또는 한 명 혹은 추가 IBO에게 구체적인 서면을 통해 IBO는 Amway로부터 먼저 서면 허가를 받아야만 LOS 정보를 사용할 수 있습니다. Amway로부터 어떤 허락은 한정된 구성으로써 IBO에게 LOS 정보를 오직 행동강령에 따라 그들의 IB를 활성화하는데 필요할 때만 사용할 수 있는 비독점적이며, 양도 불가능하고, Amway가 IBO에게 취소 가능한 라이선스를 줍니다. Amway는 언제든지 Amway의 합당한 의견에 따라 LOS 정보의 비밀 보장이나 가치를 보호할 필요가 있다고 판단되면 IBO에게 거절 또는 취소 사유를 표명하는 적절한 통지를 함으로써 어떤 라이선스를 거절 또는 취소할 권리를 가지고 있습니다.

6.1.3항. 모든 IBO는 LOS 정보를 철저한 비밀로 관리해야 하고, LOS 정보의 안전보호를 위해 모든 필요하고 적절한 조치를 취해야 하며 이와 관련된 비밀을 유지해야 합니다. IBO는 Amway가 승인한 경우를 제외하고는 LOS 정보를 수집, 구성, 취급, 목록 작성 또는 사용이나 공개해서는 안 됩니다. 또한 IBO는 제3자에게 LOS 정보를 공개하거나 LOS 정보를 다른 사업과 관련하여 사용하거나 Amway 사업과 직접 또는 간접적으로 경쟁하는데 사용해서는 안 됩니다.

6.1.4항. IBO는 사임, 비갱신 또는 자신의 IB 해지에 따라서 모든 LOS 정보를 Amway에 신속히 반환해야 하며, 이 정보의 사용을 즉시 중단해야 합니다.

6.1.5항. 모든 IBO는 Amway가 승인한 경우를 제외하고 LOS 정보를 사용 또는 공개할 경우, Amway에 심각하고 회복 불가능한 피해를 유발하여 임시 금지명령 및/또는 예비 유지명령, 특정이행 그리고 비용, 변호사 비용, 무단 사용이나 공개로 인해 생긴 모든 이익의 환수를 포함한 손해 등을 포함하는 유지명령에 의한 규제 판결을 받게 된다는 것을 인정합니다.

6.1.6항. 본 규칙 6.1항에 따른 IBO의 의무는 자발적 또는 비자발적 사임, 비 갱신 또는 종료에 따라 IBO의 독립 사업체 폐업 이후에도 유효합니다.

6.2항. 경쟁 금지 및 회유 금지:

6.2.1항. 경쟁 금지(현 IBO): 모든 IBO는 (a) 다단계 또는 네트워크 마케팅 구조를 사용한 어떤 다른 직접 판매 프로그램 또는 (b) 독립 디스트리뷰터를 통해 Amway통해 제공하고 제품과 기능상 상호 교환이 가능한 제품 또는 서비스를 마케팅하는 다른 기업을 소유, 관리, 운영, 컨설팅하거나, 주요 직위에 종사하거나 또는 독립 디스트리뷰터로서 참여하지 않는다고 동의합니다.

6.2.2항. 회유 금지(현 IBO): 모든 IBO는 자기 자신이나 다른 사람 또는 법주체를 대신하여 (i) 어떤 IBO 또는 (ii) 지난 2년 동안 IBO였던 사람에게 (a) 다단계 또는 네트워크 마케팅 구조를 사용하는 어떤 다른 직접 판매 프로그램 또는 (b) 독립 디스트리뷰터를 통해, Amway가 제공하거나 제품과 기능상 상호 교환이 가능한 제품 또는 서비스를 마케팅하는 다른 기업을 소유, 관리, 운영, 컨설팅하거나, 주요 직위에 종사하거나 또는 독립 디스트리뷰터로서 참여하는 것을 직접 또는 간접적으로 권하거나 권유하거나 또는 모집하거나 설득하려고 시도하지 않는다는 데 동의합니다.

행동강령

6.2.3항. 경쟁 금지(전 IBO): 모든 IBO는 IBO의 IB를 해지, 비갱신 후 6개월 동안 (a) 다단계 또는 네트워크 마케팅 프로그램을 사용하는 다른 직접 판매 프로그램 또는 (b) 독립 디스트리뷰터를 통해, Amway를 통해 제공하거나 제품과 기능상 상호 교환이 가능한 제품이나 서비스를 마케팅하는 다른 기업을 소유, 관리, 운영, 컨설팅하거나 주요 직위에 종사하거나 또는 독립 디스트리뷰터로서 참여하지 않는다는 데 동의합니다.

6.2.4항. 회유 금지(전 IBO): 모든 IBO는 IBO의 IB를 해지, 비갱신, 사임 후 24개월 동안 자신이나 다른 사람 또는 법주체를 대신하여 (i) 어떤 IBO 또는 (ii) 지난 2년 동안 IBO였던 사람을 (a) 다단계 또는 네트워크 마케팅 구조를 사용하는 다른 직접 판매 프로그램 또는 (b) 독립 디스트리뷰터를 통해, Amway가 제공하고 제품과 기능상 상호 교환이 가능한 제품이나 서비스를 마케팅하는 다른 기업에 직접 또는 간접적으로 권하거나 권유하거나 또는 모집하거나 설득하려고 시도하지 않는다는 데 동의합니다.

6.2.5항. 위의 규칙 6.2.3항과 6.2.4항의 기간은 전직 IBO가 해당 규칙을 위반한 기간에 따라 연장됩니다.

6.2.6항. 규칙 6.2.1항, 6.2.2항, 6.2.3항 및 6.2.4항의 지리적 범위는 관할 구역입니다.

6.2.7항. 모든 IBO는 이러한 강령이 시간과 지리적 범위에서 모두 적절하다는 것에 동의합니다.

6.2.8항. 이 규칙 6.2항의 목적에 따라 “주요 직위”란 소유자, 직원, 에이전트, 독립 계약자와 같이 자신의 신규 사업체의 수익에 기여하거나, LOS 정보를 입수할 수 있다는 이점을 가지고 자신의 신규 비즈니스를 통해 혜택 또는 경쟁적 우위를 누릴 수 있는 위치에 있는 사람을 의미합니다.

6.2.9항. 행동강령 규칙 6.2항의 어떤 내용도 규칙 7항과 규칙 6.3항에 의거, 개인적으로 개발한 비즈니스 지원 자료들의 세일즈 또는 배포를 제한하지 않습니다.

6.2.10항. 행동강령 규칙 6.2항의 어떤 내용도 (a) Amway를 통해 고객에게 제공하는 제품 또는 서비스의 판매, 또는 (b) 신규 IBO나 고객의 등록에 있어서 IBO와의 경쟁을 제한하지 않습니다.

6.2.11항. 모든 IBO는 행동강령 규칙 6.2항이 Amway와 IBO의 적절하고 경쟁적인 사업 이익을 보호하고, 규칙 6.2항의 세부 항목 위반시 Amway에 심각하고 회복 불가능한 피해를 유발하며, 임시 접근 금지명령 및/또는 예비 유지 명령, 특정 행위 이행 명령 그리고 비용, 변호사 비용, 무단 사용이나 공개로 인해 생긴 모든 이익의 환수를 포함하는 손해 등을 포함하는 유지명령에 의한 규제 판결을 받게 된다는 것을 인정합니다.

6.2.12항. 규칙 6.2.1항과 규칙 6.2.2항에 따른 IBO의 의무를 제외하고 규칙 6.2항에 따른 의무는 자의 또는 타의로 사임, 비갱신, IBO의 IB 해지 후에도 유효하고 집행 가능합니다.

6.3항. 기타 비즈니스 활동: 규칙 6.2항에서 규정하는 강령을 제외하고, IBO는 제품, 서비스 또는 비즈니스 기회와 관련있는 기타 판매 활동을 하는 다른 사업체에 참여할 수 있습니다. 하지만 IBO는 다른 사업체를 홍보하고 확장시키기 위해 LOS 정보로부터 얻거나 이와 관련된 지식을 포함하여 자신이 개인적으로 등록시키지 않은 다른 IBO와 연관된 자신의 지식을 남용해서는 안 됩니다.

6.3.1항. 모든 IBO는 Amway를 통해 제공하지 않은 다른 제품, 서비스, 사업 기회, 투자, 증권, 또는 대출 등을 판매, 판매 제안 또는 홍보하기 위해 자신이 개인적으로 후원하지 않은 다른 IBO에게 직접 또는 간접적으로 권유하지 않는다고 동의합니다. 모든 IBO는 플랜과 관련하여 다른 비즈니스 기회, 제품 또는 서비스를 세일즈, 세일즈 제안 또는 홍보를 하지 않는다고 동의합니다. 규칙 6.3항의 어떤 내용도 규칙 7항에 따른 사업 지원 자료의 판매 또는 배포를 제한하지 않습니다.

6.3.2항. 예를 들면, 이 규칙 6.3항의 어떤 내용도 자동차 정비소, 자동차 대리점, 소매점, 미용실, 또는 전문 서비스 (예: 법률, 의학, 치과 또는 회계)에 정기적으로 종사하는 IBO가 IBO이며 자기를 찾아온 고객들에게 서비스를 제공하는 것을 금하지 않습니다. 하지만 IBO가 됨으로써 알게 된 지식이나 정보를 바탕으로 다른 IBO의 후원을 적극적으로 권유할 수 없습니다.

행동강령

6.4항. 일부 IBO 계약 변경 승인: IB 양도, IB 합병, IB 분할이나 분리, 또는 IBO 계약에 따른 권리 또는 의무의 준수와 같이 IB에 관한 소유권 이익의 매각은 Amway의 특별 서면 승인을 받아야 합니다. 앞에서 서술한 어떤 내용도 스폰서십 라인을 조작하는 데 사용할 수 없습니다.

6.5항. 개인 이동: 개인 이동은 다운라인 IBO를 포함하지 않는 개인 IBO의 이동을 의미합니다. 자신의 스폰서를 바꾸고 싶은 IBO는 (1) 첫 번째 유자격 플래티넘을 포함한 모든 스폰서십 라인의 업라인 IBO가 서명한 서면 허가서, (2) 신규 IBO 스폰서 및 신규 업라인 플래티넘의 서면 승인서, 그리고 (3) 비즈니스적으로 이동이 필요한 이유를 명시한 신청서를 서면 요청서와 함께 Amway에 제출해야 합니다. 요청에 대해 Amway가 승인한 후, 신규 후원자와 업라인 플래티넘의 특별 서면 승인서는 이동하는 IBO에 대한 모든 책임을 지겠다는 것을 확인하는 것입니다.

6.6항. 그룹 이동: 그룹 이동은 다운라인 IBO가 한 명 이상 포함되는 IBO의 이동을 의미합니다.

6.6.1항. 1명 이상의 다운라인 IBO와 함께 다른 후원자로 옮기기를 원하는 IBO는 Amway로부터 명시적인 서면 허가를 받아야만 합니다. 또한 IBO 서면 요청서를 (a) 첫 번째 유자격 플래티넘을 포함한 스폰서십 라인상의 모든 업라인 IBO와 또한 첫 번째 유자격 에머럴드의 서면 동의서, (b) 같이 옮겨가길 원하는 모든 IBO의 서면 동의서, (c) 이동을 요청한 IBO가 옮겨가고 싶은 새로운 후원자와 그 업라인 자격 있는 플래티넘이 서명한 동의서, 그리고 (d) 사업적으로 이동이 필요한 이유를 명시한 신청서를 Amway에 함께 제출해야 합니다.

6.6.2항. 현재 실버 프로듀서 또는 그 이상의 자격을 가진 IBO는 이 규칙에 따라 다운라인 IBO와 함께 이동할 수 없습니다.

6.6.3항. 과거에 실버 프로듀서 또는 그 이상의 자격을 갖추었던 IBO는 자격을 획득하고 12개월 이상이 경과하면 다운라인 IBO와 함께 이동할 수 있습니다.

6.7항. 6개월 비활동 기간: 다른 후원자로 옮기기 원하지만 필요한 동의를 얻지 못한 IBO는 갱신하지 못한 자신의 IBO 계약을 해지하거나 6개월 이상 연속으로 활동하지 않아야 새로운 후원자 아래로 등록할 수 있습니다. 비활동 기간이 경과한 후에 전직 IBO는 새로운 후원자 아래에 신규 IBO로서 등록할 수 있습니다.

6.7.1항. 비활동 기간 동안 자신의 이름이나 다른 사람 또는 다른 IB 이름을 사용하여 IBO로서의 어떤 활동도 해서는 안 됩니다.

6.7.2항. 6개월의 비활동 기간 동안 다음 행위가 방해받아서는 안 됩니다: (a) 양도 요청서를 작성 및/또는 제출하거나, (b) 행동강령 규칙 11.4항에 따른 중재 과정에 관여하거나, (c) Amway 계열사가 사업을 수행하는 다른 국가에서 Amway 계열 사업을 운영하거나, (d) 자신의 IB 상태에 관해 Amway에 문의하거나, 또는 (e) Amway 제품 또는 서비스를 고객의 자격으로 구입하는 행위.

6.7.3항. 2년의 비활동 기간: 새로운 스폰서로 바꾸려 하거나 6개월의 비활동 기간 이후 다른 스폰서 밑으로 등록하는 IBO는 후원한 IBO 계약이 종료된 후 최소 2년이 경과하지 않았다면 최초의 유자격 플래티넘의 위아래로 이전에 자신에게 업라인이거나 다운라인이었던 IBO를 후원할 수 없습니다.

6.7.4항. 2년의 비활동 기간(현 IB에 합류): 전 IBO는 IBO 계약이 종료된 후 24개월 동안 현 IB로 추가될 수 있습니다.

6.8항. IB 매각: IB를 소유하고 운영하는 IBO는 자신의 IB 소유권을 행동강령을 준수하고, Amway가 판단하기에 IB를 운영하기에 충분한 능력, 경험, 판단력 및 자원을 가지고 있는 다른 IBO에게 매각할 수 있습니다. Amway는 세일즈 계약서에 구체적인 세일즈 조건을 포함시키도록 규정합니다. 이와 같은 조건 및 판매 계약서 샘플을 회사로부터 얻을 수 있습니다. Amway로부터 특별 서면 승인을 받은 후에 IB 매각이 가능합니다.

행동강령

6.8.1항. 스폰서십 라인을 유지하려면, 매각하는 IBO는 자신의 IB를 아래의 우선 순위에 따라 제공하고, IB 매입에 관심이 있는 IBO는 이러한 규칙에 명시된 모든 약관을 충족해야 합니다.

6.8.1.1항. 첫 번째 매입 옵션은 매각하는 IBO의 국제 스폰서에 속합니다. 이 IBO는 판매하는 IBO가 수락하고 허용했다고 판단되는 진정한 제안의 가격과 조건을 충족함으로써 IB 판매 협상을 통해서 IB를 얻을 권리를 갖습니다.

6.8.1.2항. 두 번째 매입 옵션은 IBO의 현지 포스터 스폰서에게 있으며, 첫 번째 옵션을 행사하지 않은 경우입니다. 매각하는 IBO가 국제 스폰서가 없을 경우, 현지 스폰서는 판매 IBO가 수락할 수 있고 진실된 제안의 가격과 조건에 부합하는 IB를 매각하는데 있어서 같은 권리를 판매 협상기간 내내 유지합니다.

6.8.1.3항. 첫 번째와 두 번째 옵션이 이행되지 않았을 경우, 세 번째 옵션은 판매 IBO가 개인적으로 등록시킨 IBO 중 누구에게나 주어집니다.

6.8.1.4항. 위의 첫 번째, 두 번째 또는 세 번째 옵션이 이행되지 않았을 경우, 네 번째 옵션은 다음 유자격 다이아몬드에 이르기까지 상위 또는 하위에 속한 유자격 플래티넘 IBO 또는 그 이상인 LOS에게 주어집니다.

6.8.1.5항. 첫 번째, 두 번째, 세 번째, 네 번째 옵션이 이행되지 않았을 경우, 마지막 옵션은 합법적인 어떤 IBO에게라도 주어집니다.

6.8.2항. Amway가 IB 관리를 위해서 IB를 운영하고 IBO와 서비스 계약을 체결했다면 Amway는 서비스 IBO에게 IB를 매각하는 옵션을 갖게 됩니다.

6.8.3항. IB가 매각되더라도 LOS 상에서는 동일한 위치를 유지하게 됩니다.

6.9항. IB 합병 및 통합: 갱신 합의를 체결하지 않았거나, 해지, 사임, 사망(상속자가 계승자를 지명하지 않음) 또는 소유자가 통제할 수 없는 타의에 의한 사건이나 원인 등으로 인해 발생하는 IB의 합병은 Amway의 명백한 서면 허가를 받아야만 허용됩니다.

6.10항. 2명의 IB에 대한 규칙: IBO는 다음 경우를 제외하고 오직 IB 한 명의 지분율만 소유 또는 가질 수 있습니다: (a) 2명의 IBO가 결혼하거나; (b) 규칙 6.8항에 따라 기존의 IB가 다른 IB를 매입하거나; 또는 (c) 규칙 3.10항에 따라 사망한 사람의 배우자, 계승자, 또는 기타 수혜자가 IB를 승계하거나 또는 승계할 예정인 경우.

6.11항. 부모-자녀간 통합: 부모와 자녀 IBO는 부모와 자녀가 소유한 IB의 계속성을 인정하는 플랜(승계계획: "Succession Plan")의 일환으로, Amway에 서면 요청을 제출하고 다음 사항을 충족시킬 경우, 각자의 IB를 통합할 수 있습니다:

a) 부모가 자녀(들)를 개인적으로 등록하거나 자녀(들)가 부모를 개인적으로 등록해야 합니다;

b) 부모의 IB와 자녀(들)의 IB는 통합 실행일까지 적어도 2년 이상의 기간 동안 독립된 IB로서 운영되어야 합니다;

c) 부모와 자녀(들)는 통합 실행일까지 플래티넘 레벨 또는 그 이상의 자격을 갖춰야 합니다;

d) 부모 또는 자녀가 위의 b와 c의 조건이 발생하기 전에 사망했거나 정신적 또는 육체적으로 IB를 운영할 수 있는 능력이 없는 경우, IB를 상속 받는 자녀 또는 부모는 이 규칙에 따라 독립된 IB를 통합할 권리를 가집니다.

위 조건들이 충족된 경우, IBOAI 이사회의 법률 윤리 위원회는 해당 요청을 검토한 후 Amway에게 권고 사항을 제공합니다. Amway는 이러한 충고, 승계 계획, 그리고 플랜의 목표, 목적 및 혜택을 고려하여 요청을 승인할 수도, 승인하지 않을 수도 있습니다. 통합 혹은 비통합의 실행은 Amway가 서면으로 요청을 확실하게 인정한지 적어도 회계년도 1년이 완전히 지난 뒤 9월 1일부터 가능합니다.

행동강령

6.12항. 비-배우자 관계 또는 법적 관계의 이혼, 별거 또는 기타 해체: 이혼 소송, 부부 재산 분리, 또는 행동강령 규칙 3.3항에 따라 형성된 비-배우자 관계(non-spousal) 또는 법적 관계의 해체 중인 IBO는 행동강령에 따라 지속적으로 행동해야 합니다.

6.12.1항. 이혼, 부부 재산 분리 또는 법적 관계 해체가 미정인 IBO는 다음의 운영 방법 중 하나를 채택해야 합니다: (a) IBO는 “평소처럼” 공동으로 IB를 계속 운영하거나, (b) 한 명 또는 그 이상의 IBO가 IB에 대한 자신의 권리와 이익을 포기하거나, (c) IBO가 Amway의 특별 서면 승인에 따라 제3자가 IB를 운영하는 것에 동의하거나, 또는 (d) IBO가 제 3자에 대해 동의하지 않아서 Amway가 사업에 부정적인 영향을 미치는 것을 방지하기 위해 제 3자를 지명할 필요가 있다고 판단할 경우, Amway는 이혼 또는 해체 기간 동안 관재인으로 활동할 제 3자를 지명합니다.

6.12.2항. 이혼 최종 판결 또는 이혼 판결, 최종 분리 합의, 또는 그들의 IB를 다루는 법적 구속력이 있는 자산 분쟁 또는 자산부(Division of Assets)를 담은 기타 가정 계약서 작성 후, 또는 법적 관계의 최종 해체 후, IBO는: (a) 규칙 3.3항에 따라 허용된 파트너십 또는 기타 법적 관계 형태로 그들의 IB를 지속적으로 운영한다는 데 합의하거나 또는 (b) 한 명의 IBO가 상대 IBO에게 최초의 IB에 대한 모든 권리를 양도한다는 데 동의해야 합니다. 그럴 경우 철수하는 IBO는 다른 스폰서 밑에서 즉시 등록할 수 있습니다.

6.12.3항. 유자격 플래티넘 레벨 아래의 IBO는 이혼, 부부재산 분할 또는 기타 해체의 경우, 자신의 IB를 분할할 수 없습니다.

6.12.4항. 서명한 서면 허가서를 제출하고 Amway의 승인을 받으면, 플래티넘 레벨의 유자격 IBO는 IBO중 한 명이 다른 IBO의 후원자가 되도록 자신의 IB를 분할할 수 있습니다. 이 경우, 지난 일 년간 25% 스폰서 혹은 그 이상으로 Amway로 부터 인정받은 모든 그룹들(유자격 그룹)은 다운라인 IBO 아래 계속 등록될 것입니다. LOS(Line of Sponsorship)에서 자신의 위치를 바꾸고 싶은 남아있는 그룹의 (“무자격 그룹”) IBO는 행동강령 규칙 6.5항과 6.6항의 개인 혹은 그룹 이동 규칙(Group Transfer Rule)의 요구사항을 성실히 따라야만 합니다.

6.12.5항. 이혼, 부부재산 분할 또는 해체할 당시 유자격 에머럴드 또는 그 이상은 자신의 IB를 분할하여 2개의 독립된 IB를 만들어서 그 중 하나의 IB가 다른 하나의 IB를 후원하고, 이 경우 분리된 IB의 위에 “유령 IB(phantom IB)”가 설정됩니다. “유령 IB”의 설정에 따라, 당사자들이 어떻게 자신의 IB를 분할하든지, 자신의 분리된 IB는 업라인 IBO에게 지급될 보너스를 결정하기 위한 목적상 단일 IB로 간주됩니다. 당사자는 본인, 자신들 각자의 IB와 자신들 각자가 후원한 IBO에 관한 한 2개의 독립 IBO로서 활동합니다. 한쪽 IBO의 IB는 다른 IBO의 IB 불륨에 대해 리더십 보너스 또는 탱스 보너스를 받을 수 없습니다. 원래 IB가 두 개의 독립된 IB로 분할되었어도, IBO가 요청할 경우 Amway는 새롭게 만들어진 두 개의 IB를 연간 보너스를 결정하기 위해 하나의 법주체로 인정할 수 있습니다. 따라서 “유령 IB” 설정은 원래 IB의 IBO에게 더 높은 레벨의 보상을 계산하고 지불하기 위해 기존에 존재하던 IB를 지속합니다. 만약 원래 IB의 한 IBO가 다른 IBO를 등록시키는 경우, 최대 실적 보너스 레벨에서 다운라인을 후원하는 IBO는 오직 인정 목적으로 유자격 “그룹”으로 간주될 수 있습니다. Amway는 원래 IB의 공동 IBO의 이름들로 모든 연간 보너스 수표를 발행하고 자금을 분할하는 방식은 자체적으로 결정하게 할 것입니다. 에머럴드 또는 그 이상의 IB가 분할될 경우, 원래 IB의 IBO가 이혼, 별거, 부부재산 분할, 또는 기타 해체가 발생한 회계연도의 다음 회계연도에 Amway가 후원하는 이벤트에 초대받기 위해 필요한 핀 레벨 자격은 자신들의 이전 핀 레벨에 따라 결정될 수 있습니다. 일단 하나의 IB가 두 IB로 나누어지게 되면, 새로운 IB는 향후 핀/보상 인정을 목적으로 더 이상 하나의 결합된 IB로 간주되지 않으나, 그 후에 각각의 IB는 스스로 자격을 갖추어야 합니다. IB 분할을 유효하게 하고 IBO가 독립된 IB 운영을 할 수 있도록 IBO는 최종 명령 또는 이혼 판결 증명서 보증서본, 최종 별거 합의서 또는 자신의 IB와 관련된 법적 집행 효력이 있는 재산 분배나 자산 분할을 포함한 일방계약서 또는 최종 해체 합의서와 Amway가 요구하는 추가 서류를 접수해야 합니다.

행동강령

6.13항. IB의 처분: IBO가 사임하거나 갱신하지 않거나 자신의 IB를 해지하거나 IB를 양도하지 않고 사망하거나 Amway에 의해 해지당한 경우, Amway는 단독 재량으로 이 강령에 따라 IB의 장래를 결정합니다.

7항. 비즈니스 지원 자료(BSM)

이 행동강령 및 규칙에서 사용된 비즈니스 지원 자료(또는 “BSM”)는 (i) Amway 제품이나 서비스의 프로스펙트, 고객 또는 잠재 고객을 유치 및/또는 교육하고, 또는 IBO를 지원, 훈련, 격려 및/또는 교육하기 위해 만들어졌으며, (ii) 하나 또는 그 이상의 Amway 마크 또는 저작물을 포함 또는 사용하거나, (iii) Amway와의 제휴, 연결 또는 관계를 명시적 또는 암시적으로 나타내는 모든 제품 및 서비스(사업 지원, 책자, 잡지, 플립차트, 기타 인쇄물, 온라인 자료, 인터넷 웹사이트, 광고, 오디오, 비디오, 디지털 미디어, 집회, 미팅, 교육 세미나, 다른 종류의 자료 및 서비스를 포함하되 이에 국한되지 않음)를 의미합니다. 별도 문서로 명시되지 않는 한, IBO는 이 규칙 또는 다른 규칙에 있는 어떤 것도 LOS 정보가 어떤 비즈니스 지원 자료에 포함되도록 승인하거나 허락되도록 이해되거나 설명되지 않는다는 것을 인정합니다.

7.1항. BSM에 관한 일반 규칙

7.1.1항. IBO는 행동강령 규칙 7.1항과 7.2항에 따라서만 비즈니스 지원 자료를 판매할 수 있습니다. IBO에 의해 또는 IBO에게 비즈니스 지원 자료를 제작, 사용, 홍보, 배포 또는 제공할 때에는 다음과 같은 사항을 준수해야 합니다: (a) 해당 제작물의 사용, 홍보, 세일즈와 관련한 모든 콘텐츠 QAS 및 관련 행동강령을 준수합니다; (b) 사용, 홍보, 배포, 판매 전에 Amway에 검토를 의뢰합니다; (c) Amway의 인증을 받습니다; (d) BSM 범주에서 요구하는 경우 Amway가 제공하는 승인번호를 부착합니다.

7.1.2항. Amway에 등록 첫 번째 계약연도의 IBO는 BSM을 직간접적으로 구매하는 것이 금지되어 있습니다. IBO의 첫 번째 계약연도는 IBO가 Amway에 등록한 때부터 행동강령 규칙 3.6항에 따라 Amway와의 첫 번째 IBO 계약 기간이 끝날 때까지의 기간입니다. 단, 2023년 8월 Amway에 등록한 IBO의 경우, Amway와의 첫 번째 IBO 계약 기간은 2024년 12월 31일 종료됩니다. 또한, IBO 및 승인 공급 업체는 첫 계약연도에 IBO에게 직간접적으로 BSM을 판매하거나 IBO로부터 어떤 종류의 수익을 얻는 것도 금지되어 있습니다. BSM을 프로스펙트에게 판매해서는 안됩니다.

7.1.3항. Amway가 판매하지 않은 물품에 대해서는 Amway의 고객 만족 보장 및 바이-백 규칙이 적용되지 않습니다. 비즈니스 지원 자료(BSM)는 다음 규칙에 따라 구매자가 환불을 위해 사업 지원 자료를 반납할 권리가 주어진 경우에만 판매될 수 있습니다:

7.1.3.1항. 분쟁 조정 절차 및 반품 담당자에 대한 절차를 포함한 환불 규정 조건을 판매하기 전에 모든 구매자에게 분명하게 전달해야 합니다. 지정된 반납 처리자 외에 추가로, 만일 판매가 규칙 7.2항에 의거하여 발생되었다면 판매한 IBO와 승인 공급 업체는 반납을 처리할 책임을 지며, 판매한 IBO와 그의 업라인 플래티넘 IBO 또는 그 위의 IBO는 모든 다른 판매에 대해 반납을 처리할 책임이 있습니다.

7.1.3.2항. 행동강령 규칙 7.1.3.3항에 명시된 경우를 제외하고 비즈니스 지원 자료의 최종 사용자인 IBO는 구매를 증빙하는 서류와 함께, 구매일로부터 180일 이내에 상거래상 합리적인 조건으로 환불 받기 위해 구매한 비즈니스 지원 자료를 반납할 수 있습니다.

7.1.3.3항. 첫 번째 계약연도에 IBO에게 BSM을 세일즈하거나 IBO로부터 어떤 종류의 수익도 얻지 않는 행동강령 규칙 7.1.2항에 명시된 경우 외에도, 세미나, 이벤트, 기타 비즈니스 미팅 티켓을 세일즈하기로 결정한 IBO는 행사에 직접 참석한 구매자가 만족하지 않을 경우, 그 행사가 끝나고 30일 이내에 환불해 주어야 할 의무가 있습니다. 이러한 환불은 해당 이벤트 입장과 관련된 비용이며, 여행, 식사 또는 숙박 비용은 제외됩니다.

7.1.3.4항. 웹사이트 구독과 다운로드가 가능한 미디어의 형태로 제공되는 비즈니스 지원 자료는 규칙 7.1.3항 이외에도 다음 요건을 따릅니다: (a) 웹사이트 구독을 취소한 구매자는 미리 지불한 구독료의 전체 개월 수에서 미사용분을 환불받을 수 있는 권리가 있습니다; (b) 다운로드 가능한 미디어의 구매자가 만족하지 않을 경우, 다운로드 받은 미디어의 구매일로부터 30일 이내에 동일한 가치의 다른 것을 다운받을 수 있는 권리가 있습니다.

행동강령

7.1.4항. IBO의 홍보, 판매, 배포, 세일즈를 위한 비즈니스 지원 자료 제공을 위해 다음 사항을 준수해야 합니다. (a) 행동강령 규칙 7.1.2항에 따라 IBO의 Amway 등록과 관련하여 또는 IBO와 Amway의 첫 번째 계약연도 중 언제든지 해당 BSM이 판매되거나 판매용으로 제안되지 않도록 해야 하고; (b) 그러한 BSM 구매자에게 때때로 Amway가 요구하는 공지사항이나 기타 정보를 제공하고; (c) BSM을 구매하는 모든 IBO에게 BSM 구매는 선택 사항이며 전적으로 자발적인 것임을 분명히 알리고; (d) 행동강령 규칙 7.1.3항에 따라 해당 BSM에 적용되는 환불 규정에 대해 구매자에게 알려주어야 합니다.

7.1.5항. Amway의 사전 서면 동의 없이는 그 어느 IBO도 Amway가 실시하는 프리젠테이션을 녹취할 수 없습니다. IBO는 Amway가 주최하는 미팅에서 Amway 직원이 아닌 사람의 연설이나 프리젠테이션을 1회에 한 해 녹취할 수 있으며, 이 녹취된 내용은 개인 용도로 사용하여야 하며 어떤 다른 목적으로 재생산되어서는 안 됩니다.

7.1.6항. 비록 실시간 세미나, 행사, 비즈니스 미팅 또는 기타 유사한 비즈니스 지원 자료의 구체적 내용은 품질 보증 기준을 준수해야 하지만, 그러한 비즈니스 지원 자료는 IBO 또는 잠재 고객에게 사용하기 위해 고정된 매체(인쇄물, 오디오 또는 비디오)에 맞게 내용을 축소하지 않았거나 축소되기 전까지는 Amway로부터 사전 승인을 필요로 하지 않습니다.

7.1.7항. 세일즈를 위해 비즈니스 지원 자료를 구매, 홍보, 배포 또는 제공하는 IBO는 구매자의 IB 세일즈 볼륨과 관련이 있는 비즈니스 지원 자료의 수량과 비용을 결정하는 데 합리적인 노력을 기울여야 합니다.

7.1.8항. 비즈니스 지원 자료를 제작, 홍보, 배포, 또는 세일즈하는 IBO는 그러한 배급과 관련하여, 규칙 7.2항과 관련된 것을 제외하고, 다른 IBO들에게 보상하거나 보수를 제공하지 않을 수도 있습니다.

7.1.9항. IBO는 후원자나 플래티넘으로써 IBO를 위해 일관성 있게 교육을 할 의무를 이행하기 위해 세미나, 행사 또는 비즈니스 미팅을 계획할 수 있습니다.

7.1.10항. 비즈니스 지원 자료를 제작, 사용, 판매, 홍보 또는 배포하는 IBO는 규칙 7.2항과 별도로 그러한 비즈니스 지원 자료와 관련하여 어떤 마크를 사용하거나 Amway의 저작권 자료 또는 기타 지적 재산을 사용하려면 규칙 8항에 따라 Amway로부터 적합한 서면 승인을 받아야 합니다.

7.1.11항. 비즈니스 지원 자료를 제작, 사용, 판매, 홍보 또는 배포하는 IBO는 승인 공급 업체(Approved Provider), 기타 IBO 또는 제 3자의 저작권 또는 지적 재산권을 침해해서는 안 됩니다.

7.1.12항. 승인 공급 업체와 관련 없이 비즈니스 지원 자료를 판매, 홍보, 배급하기 원하는 플래티넘 레벨 혹은 그 이상의 자격을 가진 IBO들은 비즈니스 지원 자료 행정 부서에 비치된 “플래티넘 BSM 등록 양식”을 작성하여 Amway에 등록해야만 합니다.

7.2항. 승인 공급 업체(BO들에게 비즈니스 지원 자료(BSM)를 제공하기 위해 혹은 프로스펙트에게 BSM을 사용하기 위해 ACCREDITATION PLUS 프로그램에 준하여 Amway로부터 승인받은 공급 업체)로부터 인증받은 BSM의 판매, 홍보 및 배급

7.2.1항. 승인 공급 업체에서 입수한 BSM을 판매, 홍보하거나 BSM의 판매를 통해 소득을 올리려는 IBO는 이러한 활동과 관련하여 적용되는 품질 보증 기준에 따라 IBO에게 강제되는 프로그램을 준수하여 승인 공급 업체로부터 서면 계약 또는 기타 관련 인증을 받아야 합니다.

7.2.2항. 승인 공급 업체로부터 규칙 7.2항에 따라 승인된 공급자의 BSM의 판매, 홍보 또는 배포를 위임 받은 IBO는 이러한 활동을 하기 위해 Amway로부터 추가로 서면 허가서를 받을 필요가 없습니다.

8항. 마크 및 저작물

Amway의 마크 및 저작물은 Amway의 중요하고 가치 있는 사업 자산입니다. 마크는 Amway 제품과 서비스에 대한 원천과 명성을 세계적으로 확인시키고 경쟁사들의 제품이나 서비스와 구분할 수 있도록 도와줍니다. Amway는 행동강령을 통해 승인 공급 업체의 인정, 모양 및 내용면에 있어서 마크의 올바른 사용과 관련된 사용을 필요로 하는 기업 이미지 프로그램 등을 포함하여 마크를 부적절하게 사용하지 않도록 보호하기 위해 상업적으로 적절한 노력을 기울이고 있습니다.

8.1항. 마크 및 저작권이 있는 저작물 사용: 대중 출판물(모든 IBO에게) 또는 한명 혹은 추가 IBO에게 구체적인 서면을 통해 IBO는 Amway로부터 사전 서면 허가를 받아야만 Amway의 마크 및 저작권이 있는 저작물을 사용할 수 있습니다. Amway는 아무런 제한 없이 사양 준수를 요구할 수 있고, Amway의 마크 및/또는 저작물에 사용하는 재료가 Amway 또는 Amway가 승인한 공급 업체가 제공한 것이어야 하며, 그렇지 않으면 Amway의 마크와 저작물을 사용한다는 것을 조건으로 합니다. Amway가 승인한 허가는 허가된 지역에서 Amway 비즈니스와 관련이 있는 마크와 저작물을 단독으로 사용하기 위해 제한적이고, 독점적이지 않고, 양도가 불가능하고, 취소가 가능한 라이선스로 구성됩니다. 이따금씩 게재되거나 특별히 서면으로 제시된 조건 및 명세에 따라, 마크 및 저작권이 있는 저작물은 다음에 한해 사용할 수 있습니다: (a) 실내외 사무실 간판; (b) 모든 형태의 차량 간판; (c) 전화 목록; (d) 홍보물; (e) 문구류; (f) 보험료; 및 (g) 명함. 다른 목적으로 사용하는 것은 요청에 따라 고려될 것입니다. 아무런 제한 없이, Amway는 IBO가 마크를 체크(수표)에 인쇄하는 데 사용하도록 허락하지 않습니다.

행동강령

9항. IBO 계약의 준수(계약 위반에 대한 구제책)

IBO 계약을 준수하는 것은 IBO와 Amway를 위해 건전하고 성장 가능한 비즈니스를 보존하는데 필수적입니다. IBO와 Amway는 각각 IBO 계약 위반에 대해 권리 및 책임을 가집니다.

9.1항. Amway의 권리 및 책임: Amway가 IBO 계약의 위반 가능성을 감지한 경우, 우선 적절한 조사를 실시합니다. Amway는 집행 조치를 취하기 전에 문제 해결을 위한 노력으로 IBO에게 연락을 시도합니다. 이러한 전달을 통해 해당 문제를 해결하지 못할 경우, Amway는 다음 방법 중 하나 또는 여러 조합을 포함하되 이에 국한되지 않고 IBO 계약에서 허용하는 집행 조치를 취할 수 있습니다.

- 9.1.1항. IBO 및/또는 LOS 상의 업라인이나 다운라인 IBO에 대한 서면 경고
- 9.1.2항. IBO 및/또는 LOS 상의 업라인이나 다운라인 IBO의 재교육
- 9.1.3항. 특정 기간 동안 또는 특정 조건에 부합할 때까지 IBO의 권리 일부나 전체를 일시 중지
- 9.1.4항. 보상, 여행, 핀 인정 또는 기타 인센티브를 취소 또는 거절
- 9.1.5항. 월간 또는 연간 보너스나 인센티브 지급을 보류
- 9.1.6항. 보상적 구제 수단(해당되는 경우)
- 9.1.7항. IBO 또는 IBO 그룹들의 이동
- 9.1.8항. IBO 계약 종료

IBO가 이 규칙에 따라 Amway가 취한 조치에 이의를 제기하기로 결심할 경우, 해당 IBO는 규칙 11항에 설명되어 있는 분쟁 해결 절차에 문제를 제기해야 합니다.

9.2항. IBO의 권리 및 책임: 다른 IBO가 IBO 계약을 위반했다고 생각하는 IBO는 문제 해결을 위해 해당 IBO에게 우선 연락해야 합니다. Amway가 IBO 계약을 위반했다고 생각하는 IBO는 우선 문제 해결을 위해 Amway에 연락해야 합니다. IBO 또는 Amway와의 논의를 통해 문제가 해결되지 않을 경우, IBO는 Amway에 서면으로 고소장을 접수할 수 있습니다. 이 고소장에는 문제에 대해 가능한 한 최대한 자세히 설명하고 모든 증빙 서류를 포함시켜야 합니다. Amway는 적절한 조사를 실시하고, 필요한 경우 IBO 계약에 따라 집행 또는 시정 조치를 취할 것입니다. 만약 해결되지 않은 문제가 있을 경우, 규칙 11항에서 설명한 대로 분쟁 해결 절차에 문제를 제출합니다.

9.2.1항. 규칙의 유효성 또는 IBO계약의 다른 조건에 대해 이의를 제기하려는 IBO는 문제 해결을 위해 우선 Amway 연락해야 합니다. 만약 IBO가 Amway의 답변에 만족하지 않을 경우, 행동강령 규칙 11.5항에 따라 구속력 있는 중재에서 분쟁을 해결해야 합니다.

9.3항. 협조 의무: 모든 IBO는 질문에 답변해야 할 필요가 있으며, Amway가 실시하는 어떠한 조사에도 시기 적절하게 협조해야 합니다. 질문에 답변하지 않거나 시기 적절하게 협조하지 않는 것은 IBO 계약을 위반하는 것이며 해당 IBO에 대해 Amway가 조치를 취할 수 있습니다.

9.4항. 권리 불포기: Amway나 IBO가 IBO 계약 규정 위반을 집행하는 데 실패한다고 해도 IBO 계약의 동일하거나 다른 규정의 이전, 현재 또는 차후 위반에 대한 권리를 포기하는 것은 아닙니다.

10항. IBO 계약의 수정

Amway는 다음의 절차에 따라 IBO 계약을 수정할 수 있습니다.

10.1항. 행동강령 규칙 11항에 대한 변경은 IBOAI 이사회와 Amway의 상호 합의가 있어야 합니다. 모든 다른 규칙의 경우, IBO 계약 수정에 대한 최종 의사 결정 권한은 Amway에 있습니다. Amway는 최종 조치를 취하기 전에 IBO에게 실질적으로 영향을 미칠 수 있는 IBO 계약의 모든 변경 사항에 대해 논의, 평가, 권고하도록 IBOAI 이사회에 제출합니다.

행동강령

10.2항. Amway는 IBO가 amway.com에 로그인하여 제안된 변경 사항들을 행동강령 규칙 10.1항에 지배에 따라 검토해 보도록 통지하고, 제안된 변경 사항에 대한 IBO의 의견을 요청할 것입니다. Amway와 IBOAI 이사회는 공지 후 30일 동안 제출된 의견들을 검토합니다. 제안된 변경 사항은 Amway가 IBOAI 이사회와 협의(및 행동강령 규칙 11항인 경우는 합의)한 후, 더 이상의 수정사항이 없을 경우 의견수렴을 위한 기간이 끝나고 15일 후에 효력을 발휘합니다. Amway는 제안된 변경 사항을 amway.com에 유효 날짜 15일 전에 어떤 변경 사항들인지 통지할 것입니다. 새로운 법률 또는 기타 정부 의무 사항을 준수하기 위해 특정한 변경 사항이 필요한 경우, IBO를 심각한 재정적인 손해보부터 보호하고 플랜의 본질을 보호하기 위해 이러한 기간은 짧아질 수 있습니다. 규칙의 변경 사항은 오로지 예상된 효력에 적용됩니다.

10.3항. 제안된 규칙 변경 사항의 발효 날짜가 되기 전에 규칙 변경 사항을 수락하지 않으려는 IBO가 원한다면 규칙 변경 사항의 발효 날짜에 Amway 비즈니스를 그만둘 의사가 있다는 통지를 할 수 있습니다. 제안된 규칙 변경 사항이 철회되지 않는 한 IBO의 사퇴는 효력을 발휘하며, 해당 연도 비용이 이미 지불된 경우 Amway는 해당 연도의 IBO 갱신 비용을 날짜별로 계산하여 환불해 드립니다. 사퇴하는 IBO는 행동강령 규칙 6.8항에 따라 자신의 IB를 판매할 수 있습니다. 이 밖에도, 사퇴하는 IBO는 사용하지 않은 시장에 판매할 수 있는 제품을 규칙 4.10항에 따라 반품할 수 있습니다.

11항. 분쟁 해결 절차

주 또는 연방 법령 또는 일반 법률 청구를 포함하되 이에 국한되지 않는 범위에서, IB, 플랜 또는 IBO 계약의 다른 조건으로 인하여 발생하거나 이와 관련된 분쟁과 비즈니스 지원 자료와 관련된 분쟁(“분쟁”)은 이 규칙에 따라 해결해야 합니다. 본 규칙에서 분쟁 해결 절차는 다음 관계자들에 관련된 분쟁에 적용됩니다: (1) IBO, 이전 IBO 또는 IBO의 임원, 디렉터, 에이전트 또는 직원(이 행동강령 규칙 11항의 목적에 따라 총칭하여 “IBO”라고 함), (2) Amway, Amway 캐나다 및 모든 모회사, 자회사, 계열사, 전임자 또는 후계자 또는 그 임원, 디렉터, 에이전트 또는 직원(이 행동강령 규칙 11항의 목적에 따라 총칭하여 “Amway”라고 함), 그리고 (3) 승인 공급 업체, 이전 승인 공급 업체 또는 그 임원, 디렉터, 에이전트 또는 직원(이 행동강령 규칙 11항의 목적에 따라 총칭하여 “승인 공급 업체”라고 함). IBO, Amway 및 승인 공급 업체를 이 행동강령 규칙 11항의 목적에 따라 “당사자” 또는 “당사자들”로 통칭합니다. 행동강령 규칙 11항은 호혜적이며 모든 당사자들에게 적용됩니다.

예외 사항이라면 IBO 또는 Amway의 주장이 Amway를 통해서 또는 Amway에 의해 또는 IBO를 대신해서 제공된 제품이나 서비스에 대해 채무가 있을 경우이고, 이러한 주장을 할 수 있는 유일한 곳이 Amway와 IBO이며, 이러한 주장과 관련된 총액이 10,000달러 이하일 경우입니다. 그러한 경우, IBO 또는 Amway는 소액 청구 법원을 포함한 관할 법원에 그 청구를 추진할 수 있습니다. 모든 다른 경우, 당사자들은 필요하다면 구속력 있는 중재까지 포함하여 이 규칙에 따라서 분쟁을 해결합니다.

11.1항. IBOAI 동의가 있는 경우에만 수정: 행동강령 규칙 11항 및 하위 규칙은 Amway와 IBOAI 이사회가 상호 동의한 경우에만 수정할 수 있으며 그러한 수정 사항은 수정할 때 Amway나 IBOAI 이사회에 알려진 분쟁에 대해 소급 적용할 수 없습니다.

11.2항. 임시 또는 예비 금지 명령 구제: 이 규칙의 어느 것도 당사자가 규칙 11항에 따른 중재 절차 또는 구속력 있는 중재에 참여할 의무에도 불구하고, 당사자들이 관할 법원에서 임시 또는 예비 금지 명령에 의한 구제 또는 기타 구제를 구하는 것을 막지 못합니다.

11.3항. 기밀 유지: 어떤 식으로든 분쟁 해결 과정에 연루되어 있는 당사자들은 분쟁 해결 과정에 직접적으로 연루되어 있지 않은 사람들에게 다음을 발설해서는 안 됩니다: (a) 분쟁의 실제 또는 근거 (b) 분쟁 해결 과정을 통해 얻은 증거나 기타 정보 사항 (c) 분쟁 해결 과정에 적용을 받는 어떤 문제의 해결 (자발적이든 비자발적이든). 하지만, 이 강령의 어떤 조항도 당사자들 중 어느 한쪽이 증인을 인터뷰하고 조사 활동에 참여하는 것을 포함한 배상 청구 또는 변호를 위해 성실히 조사하는 것을 방해하지 않습니다.

11.4항. 구속력 없는 중재: 중재 절차는 두 단계로 구성됩니다: 촉진 중재(Facilitative Mediation) 및 청문 패널(Hearing Panel)로, 둘 다 구속력이 없습니다. 중재 절차는 상호적이며 모든 당사자에게 적용됩니다. 분쟁 당사자는 행동강령 규칙 11.5항에 따라 구속력 있는 중재를 진행하기 전에 이 규칙 11.4항에 명시된 중재 절차를 따라야 합니다. 그러나, IBO가 당사자인 분쟁에서 IBO의 단독 재량에 따라 IBO는 언제든지 촉진 중재 또는 청문 패널 단계 중 또는 도중에 중재 절차를 거부할 수 있으며, 대신 규칙 11.5항에 따라 구속력 있는 중재로 직접 진행할 수 있습니다.

분쟁의 해결을 원하는 당사자는 위에서 기술한 바와 같이 Amway 비즈니스 행동강령 부서에 분쟁과 관련해 영향을 받는 당사자를 알리고 중재 양식을 요청함으로써 중재 절차를 거부할 수 있는 IBO의 능력에 따라 촉진 중재를 시작할 수 있습니다. IBOAI가 중재 절차에 관여하게 될 경우, IBOAI와 IBOAI 청문 패널 의장에게도 중재 요청 양식 사본을 제출해야 합니다.

행동강령

11.4.1항. 촉진 중재: 촉진 중재 상황이 발생하는 경우, IBOAI 이사회는 중재인(“IBOAI 중재인”)의 역할을 할 수 있는 경험있는 IBO를 제공합니다.

11.4.1.1항. IBO와 Amway만이 분쟁 당사자이며 분쟁과 관련된 한 명 이상의 IBO가 규칙 11.4항에 따라 중재 절차를 거부하지 않는 경우, IBOAI 중재인은 분쟁에 관련된 한 명 이상의 IBO가 아닌 한 당사자들과 촉진 중재를 수행합니다. 이 경우, 촉진 중재는 모든 당사자들이 받아들일 수 있는 독립적인 중립 중재인과 함께 진행됩니다. Amway는 가능한 중재인들의 명단도 제공할 수 있으나 당사자들은 그 명단에 적힌 어느 중재인을 선택할 의무는 없습니다.

11.4.1.2항. 승인 공급 업체가 분쟁의 당사자이고 분쟁에 관련된 한 명 이상의 IBO가 행동강령 규칙 11.4항에 따라 중재 절차를 거부하지 않은 경우, 분쟁과 관련된 모든 당사자가 IBOAI 중재인과 함께 촉진 중재를 규정하지 않는 한, 촉진 중재는 모든 당사자가 받아들일 수 있는 독립적인 중립 중재인과 함께 진행됩니다. Amway는 가능한 중재인들의 명단도 제공할 수 있으나 당사자들은 그 명단에 적힌 어느 중재인을 선택할 의무는 없습니다.

11.4.1.3항. 당사자가 중재 요청 양식을 수령한 날로부터 영업일 기준 10일 이내에 중재인에 대해 동의할 수 없는 모든 경우, 분쟁에 관련된 다른 당사자에게 통지한 당사자는 미국 중재 협회(AAA)에 중재인 선정을 요청할 수 있습니다.

11.4.1.4항. 만약 승인 공급 업체가 당사자이며, 승인 공급 업체가 중재인 수수료에 비례하여 부담액을 책임지는 경우를 제외하고, Amway는 최고 1일에 대한 합당한 중재인 수수료를 부담할 것입니다.

11.4.1.5항. 촉진 중재는 중재인 선택 후, 30일 이내에 진행됩니다. 당사자들은 이 기한을 30일까지 연장하도록 동의할 수 있습니다. 또한 중재인은 당사자의 요청에 따라 추가로 마감일을 30일(중개인 선정일로부터 총 90일 이내) 연장할 수 있습니다.

11.4.1.6항. 촉진 중재 절차는 기밀이며 공개되지 않습니다. 그러나 당사자가 원하는 경우 대리인이 규칙 11.3항에 명시된 기밀 유지 의무에 동의하는 한, 변호사나 업라인 IBO 또는 친구 또는 가족과 같은 다른 개인 대리인을 동반할 수 있습니다.

11.4.1.7항. 촉진 중재에 대한 통지를 받는 모든 당사자는 규칙 11.4항에 따라 중재 절차를 거부 할 수 있는 IBO의 능력에 따라 참여 여부를 결정해야 합니다. 당사자들이 촉진 중재에 직접 참석하도록 적극 권장하지만, 반드시 참석해야 하는 것은 아닙니다. 당사자들이 직접 참석하기로 결정한 경우, 자신들의 경비를 직접 부담해야 합니다. Amway나 분쟁을 하는 IBO가 성실하게 참석하지 않을 경우, IBO 계약 위반이 되며 위반으로 판명된 당사자는 위반으로 인해 직접적으로 발생한 모든 비용을 중재인이 정한 대로 다른 당사자에게 배상해야 합니다.

11.4.1.8항. 중재인은 촉진 중재 후 14일 이내에 당사자들에게 자신들의 분쟁 해결에 대한 당사자들간의 합의 사항을 요약하고, 해결되지 않은 분쟁 사항에 대해서는 당사자들이 교착상태임을 밝히는 진술서를 제공해야 합니다. 중재인은 자신의 재량에 따라 촉진 중재에서 해결되지 않은 분쟁 사항에 대해 해결책을 권할 수 있습니다. 이 요약된 진술서를 수령하고 14일 이내에 각 당사자는 중재인의 권장 사항에 대해 전체 또는 부분적으로 동의하는지의 여부를 서면으로 답신해야 합니다.

11.4.2항. 청문 패널: 행동강령 규칙 11.4.1항에 따라 촉진 중재에 의해 분쟁의 일부가 해결되지 않은 경우, 나머지 분쟁의 당사자인 IBO는 IBO가 규칙 11.4항에 따라 중재 절차를 거부 할 수 있는 능력에 따라 청문 패널을 요청할 수 있습니다. 승인 공급 업체와 관련된 어떤 나머지 분쟁 또는 청문 패널 자체의 공정성에 대한 이의 제기는 청문 패널 없이 직접 구속력 있는 중재로 진행됩니다.

행동강령

11.4.2.1항. 청문 패널 요청서는 행동강령 규칙 11.4.1.8항에 따라 중재인의 서면 진술 후 30일 이내에 Amway 비즈니스 행동강령 및 규칙 부서 또는 청문 패널 의장에게 제출해야 합니다. 요청이 접수되면, 해당 사건은 다음 청문 패널 세션으로 일정을 잡게 되며 이 날짜는 요청한 날부터 60일을 초과할 수 없습니다. 청문 통지를 수령한 모든 당사자는 청문 패널 의장 또는 피지명인이 허락한 경우를 제외하고 IBO가 행동강령 규칙 11.4항에 따라 중재 절차를 거부 할 수 있는 능력에 따라 참여해야 합니다. 당사자들이 청문회에 직접 참석하도록 적극 권장하지만, 반드시 참석해야 하는 것은 아닙니다. 당사자들이 직접 참석하기로 결정한 경우, 자신들의 경비를 직접 부담해야 합니다.

11.4.2.2항. IBOAI 이사회 이그제큐티브 위원회는 청문 패널 의장, 3명의 배심원, 청문 패널에 참여할 수 있는 대체자를 선정합니다. 청문 패널 의장은 청문회가 관장하는 사안과 관련하여 이해가 상충는 배심원이 있는지 확인해야 합니다. 배심원으로 선출되면 청문회 날짜 전에 어느 누구하고도 분쟁에 관해 논의할 수 없습니다. 각 배심원 및 관련된 당사자들은 전체 분쟁 파일에 관한 사본을 수령합니다.

11.4.2.3항. 양쪽 당사자는 청문회 날짜로부터 최소한 10일 이전에 제출하려는 모든 문서를 교환해야 합니다. 또한 당사자들은 청문회 날짜로부터 최소한 10일 이전에 자신들의 주장을 입증하거나 항변하기 위해 사용하려는 모든 문서를 청문회에 제출해야 합니다. 한쪽 당사자가 이러한 문서를 시기적절하게 제출하지 않을 경우, 청문 패널 의장은 그들의 소개를 거부할 수 있습니다.

11.4.2.4항. 청문회 의장은 청문회 집행을 통제할 권한이 있으며, 증인을 선서시키는 사람들을 위임합니다. 증거 규칙(The rules of evidence)은 적용되지 않습니다.

11.4.2.5항. 자발적으로 해결이 되지 않을 경우, 청문 패널은 청문회가 끝나고 30일 이내에 당사자들과 Amway에게 사실 설명과 만약 적절하다면 특정 제재 시행을 포함하여 구속력 없는 해결 권고안에 대한 진술서를 발부합니다. 권고안을 수령한 후 14일 이내에 각 당사자는 패널 및 기타 당사자에게 해당 당사자가 다음 사항을 서면으로 통보합니다: (a) 권고받은 해결 방안을 전부 수용합니다; (b) 권고받은 해결 방안의 특정 부분은 수용하되 다른 부분은 거부합니다; 또는 (c) 권고받은 해결 방안을 전부 거부합니다. 어느 쪽 당사자든 행동강령 규칙 11.5항에 따라 해결되지 않은 분쟁의 중재를 요구할 수 있습니다.

11.5항. 구속력 있는 중재: 당사자들은 행동강령 규칙 11.4항에 설명된 중재 절차를 통해 해결되지 않은 모든 분쟁을 규칙 11.5항에 따라 구속력 있는 중재에 제출해야 합니다.

11.5.1항. 중재 결정은 최종적이며 그것에 대한 구속력 및 판결은 관할권을 가진 법원에 의해 제기됩니다. 당사자들은 본 구속력 있는 중재 합의가 중간 상거래와 관련된 거래에 따라 이루어졌음을 인정하고, 연방 중재법이 모든 경우에 적용되며 구속력 있는 중재 계약, 중재 규칙 및 중재 절차의 해석 및 집행을 통제한다는 데 동의합니다.

11.5.2항. 단체 소송 포기: 당사자들은 자신들의 상호 혜택을 위해 집단, 단체 혹은 대리 소송 또는 참여 등의 형태로 분쟁을 주장할 권리를 상호 포기합니다.

11.5.3항. 단체 중재 금지: 당사자들은 행동강령 규칙 11.5.2항에 따른 단체 소송 포기가 어떤 이유로든지 무효이거나 또는 시행할 수 없는 것으로 판명된 경우 분쟁을 단체 소송으로 인정되어 진행하지 못할 경우 그리고 분쟁이 어떤 잇다른 단체 소송으로 인정될 때 중재인에 의해서가 아니라 반드시 법원에 의해서 듣고 처리되어야만 합니다. 어떠한 상황에서든지 이러한 규칙들에 의해서 단체 소송들은 중재에 제출되어서는 안됨을 동의합니다.

행동강령

11.5.4항. 중재의 시작: 불만이 있는 측은 미국 중재 협회(AAA) 또는 JAMS에 중재 요청서를 제출할 수 있습니다. 중재는 AAA 또는 JAMS(어느 쪽이든 선택 가능) 수수료 스케줄, 상업 중재 규칙 및 본 행동강령 규칙 11.5항에 따라 개시하고 집행됩니다. JAMS 또는 AAA 중재 규정과 행동강령 규칙 11.5항 사이에 충돌이 있을 경우, 규칙 11.5항이 적용됩니다. 상업적 중재 규칙 및 중재 개시에 관한 정보는 (1) AAA에 800-778-7879로 연락하거나 www.adr.org/Rules를 방문하거나, (2) 800-352-5267로 JAMS에 연락하거나 jamsadr.com/adr-rules-procedures를 방문하여 얻을 수 있습니다.

11.5.4.1항. IBO가 Amway 또는 승인 공급 업체를 상대로 중재를 요구하고, IBO의 배상 청구액이 1만 달러 미만인 경우, Amway 또는 승인 공급 업체 중 어느 쪽이든 해당되는 피상고인이 중재 시작 및 집행에 대한 AAA 또는 JAMS의 모든 해당 수수료와 최고 2일 동안의 중재인을 위해 합당한 수수료를 지불해야 합니다. IBO의 청구가 1만 달러를 초과할 경우, 중재를 시작 및 관리하는 데 필요한 AAA 또는 JAMS 수수료와 중재인에 대한 합리적인 수수료는 당사자가 동등하게 부담해야 합니다.

11.5.5항. 제한: 법에 의해 금지되지 않는 한, 어떤 당사자의 중재 요구도 청구가 발생한 후 2년 이내에 이루어져야 하지만, 해당 공소 시효 법안에 의해 법적 소송이 개시된 날짜 이후에는 어떤 경우에도 허용되지 않습니다. 규칙 11.4항에 명시된 중재 절차 기간에는 2년 또는 더 짧은 공소 시효 기간이 적용되며, 중재 절차로 한 쪽 당사자가 규칙 11.4항을 행사하기 전에 만료된 어떠한 기간 제한도 회복할 수 없습니다.

11.5.6항. 단일 중재인: 중재의 모든 당사자들이 달리 합의하지 않는 한, 단일 중재인을 선정되며, 중재인 후보는 상업적인 중재 부문에서의 상당한 경험을 포함하여 주 또는 연방 판사나 정규 ADR 전문가로서의 경력이 5년 이상 있어야 합니다.

11.5.7항. 중재자가 결정할 중재 문제: 연방, 주 또는 지역 법원이나 기관이 아닌 중재인(The arbitrator)은 이 합의의 전부 또는 일부가 무효이거나 무효화 할 수 있는 배상청구를 포함하되 이에 국한되지 않은 이 합의의 해석, 적용 가능성, 집행 가능 또는 형성과 관련된 분쟁을 해결하기 위한 독점 권한을 가집니다.

11.5.8항. 어워드: 중재인의 지급 판정은 중재하고 있는 특정 분쟁의 당사자의 권리와 책임을 결정하는 것으로 제한됩니다. 중재인의 판결은 다른 소송 절차에서는 부수적인 금반언 효과를 가지지 않습니다. 중재인은 모든 당사자들이 요청하지 않는 한 자신의 판결에 대한 사유서를 제공하지 않습니다.

11.5.9항. 통합: 여러 당사자들이 관련된 유사한 배상 청구는 모든 당사자들이 합의하면, 단일 중재인 앞에서 통합할 수 있습니다. 중재인은 논의된 통합 안건을 결정할 것입니다.

11.5.10항. 발견: 위의 행동강령 규칙 11.5.4항에 통합된 JAMS 또는 AAA 상업용 중재 규정의 규정이 있음에도 불구하고 중재인이 특별히 승인한 경우를 제외하고 이러한 규정에 따른 중재에서 강제 발표는 없습니다. 중재인은 사례별로 적절하게 개시 절차의 양, 범위 및 시기를 결정합니다. 또한 필요한 개시 절차 전에 중재에 관련된 당사자들은 IBO 계약과 일치하는 기밀 준수 명령에 동의해야 합니다. 당사자들이 동의하지 않을 경우, 중재인은 당사자들과 증인에게 적절한 비밀 준수 요건을 부과합니다.



Amway[™]
