



# 业务参考 指南



本业务参考指南为截至 2024 年 9 月的最新版本。



# 目录

使用本指南进一步了解和学习如何赚取收入,了解营业规则,并查找有用的业务信息。

## 前言

欢迎加入 Amway™	2
Amway 机会	2
独立但不孤独	2
The Independent Business Owners Association International (IBOAI®) (国际独立企业主协会)	3
Amway 认可的培训和支持服务核准供应商	3
直销协会	3
IBO 责任	3
道德准则	4
培训资源	4

## A. 计划

1. 个人销售额	A-1
A. 零售加价	A-1
B. 每月佣金和销售奖励	A-1
C. 奖励和资格	A-2
2. 建立自己的销售小组	A-3
A. 共享佣金	A-3
1. 个人积分额	A-3
2. 个人推荐积分额差额	A-4
3. 建立自己的销售小组	A-4
A. 月度领导奖金和深度奖金	A-4
B. 年度奖金	A-5
C. 翡翠奖金和翡翠利润分红奖金	A-5
D. 钻石奖金和钻石超额奖金	A-5
附录   奖金计算	A-6
附录   奖励和表彰资格	A-11
附录   管理您的 Amway 独立企业	A-14

## B. 管理您的业务

产品信息和订购	B-1
AMWAYPROMISE™	B-1
退货	B-1
保修和服务计划	B-1
产品责任保护	B-2
投诉处理程序	B-2
销售税	B-2
营业执照	B-2
区划条例	B-2
簿记基础知识	B-2
所得税	B-3
保险	B-3
培训和业务辅销材料	B-3
责任声明	B-4
继任规划	B-4
合作商店	B-4

## C. 营业规则

简介	C-2
定义	C-2
成为 IBO	C-3
责任和义务	C-4
关于营业计划、推荐和支持的介绍	C-7
推荐线的维护	C-8
业务辅销材料	C-13
标志和版权作品	C-14
遵守 IBO 合同	C-15
IBO 合同修改	C-15
争议解决程序	C-16

### 商业行为和规则部门联系信息

电子邮箱 [bcr@amway.com](mailto:bcr@amway.com)

电话 616-787-6712

传真 616-787-7896

# 前言

## 欢迎加入 Amway

恭喜您，独立企业主，您已开启自己的业务！您决定与我们的产品和 Amway™ 品牌并肩而行，我们深感自豪，我们也很高兴能够在您开启并发展业务的过程中为您提供支持。Amway 是家族式企业，以创新的产品和解决方案以及人际关系为基础。我们致力于帮助您这样的独立企业主将我们的创新产品和解决方案提供给想要且需要我们的产品的客户。我们知道，经营一个以客户为中心的业务可以获得丰厚的回报，但同时也需要辛勤的付出。我们希望能够在您发展业务的过程中为您提供尽可能多的支持。本业务参考指南将在您的整个业务之旅中为您提供帮助。请仔细阅读本指南以开始您的业务，在未来，若您遇到任何业务上的问题，请随时参考本指南。

## Amway 机会

Amway 专门向独立企业主（“IBO”）提供获取和销售各种产品的机会，供其转售给客户。IBO 是 Amway 所销产品的唯一授权渠道。IBO 经授权可购买产品并通过个人交易（而非零售店铺或公共线上电商平台）将产品转售给客户。IBO 与其客户之间的个人关系对于这项业务至关重要。Amway 相信，当 IBO 介绍并展示这些产品的独有特点和益处，并提供服务和支持，让客户感受到独一无二的支持时，产品的真正价值才能得到体现。这就是直销业务模式的核心所在，即人与人之间的关系，这一核心因素可以让客户感到安心，进而促成销售。

我们也认识到，一个人只能为数量有限的客户提供服务，而且学习如何有效地满足客户需求也需要时间。值得高兴的是，IBO 在这一过程中并不是孤军奋战。Amway 直销模式的另一个特点是，IBO 会得到其他 IBO 的支持，这些 IBO 拥有更丰富的经验，他们已经掌握了一些技巧和方法，愿意与其他 IBO 分享。因此，作为一名 IBO，您是更广泛销售团队中的一员。而且，随着您对业务和技巧的了解逐渐加深，您还有机会发现并鼓励他人加入您的销售团队，开启他们自己的 Amway 独立企业。之后，您将负责提供支持，帮助他们以 IBO 身份发展自己的业务。Amway 的直销业务依靠人与人之间的联系；人际关系是我们业务的核心。每一款产品都承载着一个独特的故事，而每一名 IBO 都是将这个故事传诵下去的产品大使。Amway IBO 营业计划（“计划”）可确保您、支持您的 IBO 以及您所支持的 IBO 都能通过销售产品获得回报。

Amway 认识到销售团队的价值，销售团队能够同心协力，支持每个人取得销售成功，而我们的营业计划旨在鼓励销售团队中的各个成员相互激励，互相扶持。不过需要注意的是，在 Amway，销售额是营业收入的驱动因素。Amway 通过基于产品销售额的佣金为 IBO 提供报酬。无论是 Amway 还是 IBO，都不只是从注册客户或新 IBO 的加入来赚取收入。Amway 和 IBO 是通过产品销售来赚取收入。

## 独立但不孤独

IBO 拥有且运营各自的独立企业（“IB”），销售 Amway 产品，一旦符合条件，即可推荐他人加入并仿效其方式来经营业务。作为独立契约人，IBO 应按要求遵守 IBO 合同中的规定（如下所述），但除此之外，也享有以任何方式、在任何时间和任何地点工作的自由。他们自由定义何为成功，为自己设定目标，并制定相应的计划来实现这些目标。他们将得到各自上线以及数千名 Amway 员工和其他机构（如下所述）的支持，所有这些人都会努力帮助其实现目标。

以下 Amway 部门随时乐意为您解答任何问题：

客户服务部 (CS)  
业务行为和规则部 (BCR)  
业务辅销材料 (BSM)

我们还想借此机会详细介绍 IBO 在发展业务的过程中所获得的支持。我们提到，您从事的是自己的事业，但绝不会孤军奋战。这不仅仅意味着您会得到 Amway 和其他 IBO 的支持。IBO 还可以享受其他三种资源，往后章节将会有更详细的介绍。重要的是，根据最近发布的升级版 Amway**PROMISE**™，IBO 在与 Amway 签订合同的第一年无需支付 Amway 注册费用，可以免费成为国际独立企业主协会（如下所述）会员，并且在 IBO 的第一个合同年度，Amway、任何其他 IBO 或任何核准供应商（如下所述）都不得就 IBO 可能获得的任何培训和支持向其收取任何费用。如需了解关于 Amway**PROMISE** 的更多信息，请访问 [weareamway.com/amway-promise/](http://weareamway.com/amway-promise/)。

# 前言

## 国际独立企业主协会 (IBOAI)

国际独立企业主协会 (Independent Business Owners Association International, Inc.，"IBOAI") 是一个独立的会员制贸易协会，向 IBO 提供支持。IBOAI 为 IBO 提供各种服务和支持，但不仅限于此：它还是所有 IBO 的喉舌，是 IBO 和 Amway 北美区之间一个透明公开的交流渠道。您和其他所有 IBO 一样都是 Amway 机会的核心，早在 1959 年 IBOAI 的前身美国之路协会 (American Way Association) 成立时，创始 IBO 们就已经发现，确保所有 IBO 能在 Amway 业务中表达自己的意见至关重要。他们坚信的几条基本原则中，就包括 IBO 应享有构建自己业务的权利，而且认为来自社会各个阶层的每一个人都应享有这一机会。IBOAI 倾听 IBO 的想法，提出改进意见，并就如何以最佳方式推动事业不断进步向 Amway 提供建议。IBOAI 董事会由 15 名钻石或以上级别的成员所组成，这些成员由白金或以上级别的 IBO 投票选出。首次在 Amway 注册时，所有 IBO 均可免费成为 IBOAI 会员，为 Amway 注册续约时，任何 IBO 均可继续成为 IBOAI 会员。有关 IBOAI 的更多信息，请访问 [iboai.com](http://iboai.com)。您可以通过您的上线或以下方式与 IBOAI 联系：

### IBOAI

220 Lyon Street NW, Suite 850  
Grand Rapids, MI 49503  
[iboai@iboai.com](mailto:iboai@iboai.com)  
电话:616-776-7714 传真:616-776-7737

## Amway 认可的培训和支持服务核准供应商

核准供应商是由 IBO 拥有和经营、经 Amway 认证和许可的营利性公司，旨在为 IBO 提供增值培训和支持。核准供应商提供的产品和服务可以自愿选择 (Amway 不会要求 IBO 从任何核准供应商处购买产品或服务)，但许多 IBO 发现这些产品和服务对他们发展自己的 Amway 业务很有帮助。如果 IBO 选择与核准供应商合作并购买其产品和服务，则应确保相关费用相对于其自身收入是适度合理的，且他们与核准供应商的合作有助于实现其业务目标和取得成功。根据最近发布的升级版 Amway Promise，核准供应商已同意在新 IBO 签订合同的第一年不向其收取费用。大多数核准供应商会向新 IBO 提供一些免费产品和服务，直到这些 IBO 达到购买资格。

## 直销协会

在世界各地的区域性和全国直销协会中，Amway 在全球不同国家/地区的本地公司都是优秀、积极的成员，Amway 高管层在许多协会中都担任重要职务。在美国，Amway 自 1962 年起，就已是直销协会 (Direct Selling Association, [DSA™]†) 的其中一员。请访问 DSA 的官网 [www.dsa.org](http://www.dsa.org) 了解更多详情。

## IBO 责任

IBO 了解拥有企业所有权的好处和特权，当然也应承担相应的责任。每个 IBO 都与 Amway 签订了法律合同，其中包括本指南 C 章节介绍的“注册协议”和“营业规则” (“规则”)。我们将这些文件与规则 1.1 提及的其他文件一起统称为“IBO 合同”。您有责任了解并遵循 IBO 合同的要求。请在本指南中查看营业规则的完整内容，并访问 [amway.com](http://amway.com) 查看“质量保证标准之内容标准”。

<sup>1</sup> IBOAI 是国际独立企业主协会的注册商标。

<sup>†</sup> Direct Selling Association (DSA) 是直销协会的商标。

# 前言

## 道德准则

IBO 应遵循以下原则来开展业务：

- IBO 不仅应遵循 IBO 合同（包括注册协议和营业规则）字面上的规定，也要贯彻 IBO 合同的精神。
- IBO 的经营方式将体现出最高的诚信、诚实和负责标准，因为他们知道，作为 IBO，他们的行为对于自己的业务以及其他 IBO 的业务都具有深远的影响。

## 培训资源

刚入门时您需要学习的内容很多，而经验更丰富的 IBO 正是您了解如何在业务中提高销量的宝贵资源。Amway 还提供各种免费的培训资源，您也许会发现这些资源很有帮助。培训视频聚焦各种主题，例如销售、赚钱和业务基本知识。您可以在 [amway.com/education](http://amway.com/education) 找到这些资源。您还可以通过 Amway 认可的核准供应商获取更多支持。请记住，新 IBO 可以免费享受大多数核准供应商提供的许多产品和服务，核准供应商已同意在 IBO 与 Amway 签订合同的第一年不向其收取服务费用。同样，在新 IBO 与 Amway 签订合同的第一年，IBO 不得向这些新 IBO 收取任何培训或支持费用。关于有助于您拓展业务的其他材料，请登录 [amway.com](http://amway.com) 并访问“资源中心”。



# 营业计划

## 章节目录

1.个人销售额.....	A-1	3.建立自己的销售小组.....	A-4
A. 零售加价.....	A-1	A. 月度领导奖金和深度奖金.....	A-4
B. 每月佣金和销售奖励.....	A-1	B. 年度奖金.....	A-5
C. 奖励和资格.....	A-2	C. 翡翠奖金和翡翠奖金分红.....	A-5
		D. 钻石奖金和钻石超额奖金.....	A-5
2.建立自己的销售小组.....	A-3	附录   奖金计算.....	A-6
A. 共享佣金.....	A-3	附录   奖励和表彰资格.....	A-11
1.个人积分额.....	A-3	附录   管理您的 Amway 独立企业.....	A-14
2.个人推荐积分额差额.....	A-4		



# 营业计划 | 如何赚取收入

Amway 独立企业主营业计划(“计划”)提供多种通过销售营养、美容、个人护理和居家产品赚取收入的途径。

## 1. 个人销售额

营业计划首先介绍了通过销售产品赚取零售加价和佣金的机会。<sup>1</sup>

### A. 零售加价

作为 Amway 独立企业主(“IBO”),只要您开始销售 Amway 提供的产品,就可以赚取收入。当您直接向客户销售产品时,您始终可以赚取您支付的产品价格与您销售该产品的价格之间的差额,该差额称为零售加价。当与您关联的访客或注册客户在 [amway.com](http://amway.com) 或其他 Amway 数字零售渠道购买产品时,Amway 会收取总销售额 11% 的零售加价并将该零售加价支付给您(销售产品的 IBO)。

### B. 每月佣金和销售奖励

Amway 还会支付佣金和销售奖励。这些佣金和奖励的绝大部分会根据销售产品的 IBO 在特定月份产生的产品销售额提供给该名 IBO。例如,当您产生或报告经验证的客户销售<sup>2</sup>时,您就会收到佣金,最低佣金为这些产品的 IBO 成本价的 10%,Amway 会通过客户销售奖励计划将佣金直接支付给您。<sup>3</sup>佣金加上零售加价等于您每月产生的每一笔经验证的客户销售的 21%(最低)。

例如,Amway 提供各种专为促进客户整体健康和生活福祉的产品解决方案套装。其中有一款解决方案是 Nutrilite™ Everyday

Nutrition Solution(日常营养解决方案),将 Nutrilite Double X™ Multivitamin(多维生素补充品)、Nutrilite Organics Plant Protein Powder(有机植物蛋白粉)和 Nutrilite Advanced Omega(强效鱼油)补充品组合在一起,帮助填补许多日常饮食中的营养缺口。假设这三款产品的零售价为 \$150,那么您就可以凭借每月销售的每一套解决方案,最低赚取超过 \$28 的零售加价和佣金。随着您的客户群的壮大和您的每月销售额的提升,您的收入也会增加。零售加价和佣金加起来是每笔销售额的 21%,那么每月销售五套解决方案就可以赚取近 \$143。销售八套可赚取 \$228,销售十套可赚取 \$285!

随着特定月份销售额的增加,您还可以赚取更多佣金。除了通过客户销售奖励计划为每笔经验证的客户销售支付的 10% 佣金外,Amway 还会额外支付月度业绩奖金(高达月度产品总销售额的 15%),总佣金最高可达您所销售的每件产品的 25%。符合条件的 IBO 可根据积分额获得额外高达 6% 的佣金,您每月赚取的佣金和零售加价可高达当月 Amway 总销售额的 42%。如下所述,佣金和零售加价只是您作为 Amway IBO 获得奖金的起点。继续阅读了解更多信息...



经验证的客户按零售价销售	IBO 成本价	零售加价	客户销售激励计划的佣金	支付总额	支付总额 % (基于 IBO 成本价)
\$100	\$90	\$10	\$9	\$19	21%
\$200	\$180	\$20	\$18	\$38	21%
\$300	\$270	\$30	\$27	\$57	21%
\$400	\$360	\$40	\$36	\$76	21%
\$500	\$450	\$50	\$45	\$95	21%
\$1,000	\$900	\$100	\$90	\$190	21%
\$2,000	\$1,800	\$200	\$180	\$380	21%
\$3,000	\$2,700	\$300	\$270	\$570	21%

<sup>1</sup>通过 Amway 的核心加码酌情奖励计划,还有机会获得额外奖励,该计划与营业计划是分开的,可能随时有变。

<sup>2</sup>客户销售是指通过 Amway 数字零售渠道向客户进行的销售,或使用“创建收据”工具报告的销售。所有经验证的客户销售都必须记录客户的姓名和独有的手机号码,以及产品和零售价。使用“创建收据”工具报告的销售要达到经验证的客户销售的资格,产品销售必须发生在从 Amway 购买该产品后 6 个月内。

<sup>3</sup>客户销售奖励计划是核心加码酌情奖励计划的一部分,可能随时有变,适用于在 IBO 首次注册的业绩年度的剩余时间以及接下来的两个 IBO 业绩年度中业绩奖金水平为 9% 或以下的 IBO。如需了解关于业绩奖金水平的更多信息,请参阅下面的“建立自己的销售团队”部分。

在 2023 日历年,所有在美国注册的创始人白金及以下级别的 IBO 从 Amway 获得的平均收入(扣除支出费用前)是 \$841。请访问 [amway.com/income-disclosure](http://amway.com/income-disclosure),了解详情和最新信息。收入取决于许多因素,包括:客户群、业务经验、努力程度、敬业精神以及下线销售团队的质量和业绩。2023 年实现了这一奖励旅行的 IBO 比例如下:新白金会议是 0.04459%;Achievers邀请是 0.49492%;钻石俱乐部活动是 0.03177%;钻石精英活动是 0.01254%;NAGC 是 0.00920%。

# 营业计划 | 如何赚取收入

## C. 奖励和资格

随着您的客户群的壮大和您的每月销售积分额的提高,您从 Amway 赚取更多奖励和表彰的机会也会增加,包括核心加码酌情激励计划(IBO 必须满足基本要求才有资格参加)。例如,如果您每个月产生的销售额足以赚取 25% 的月度业绩奖金,那么您就有资格获得表彰,成为 Amway 银章。除了您凭借每个月的总销售额赚取的 25% 佣金外,您还会获得银章奖章,Amway 会在各种 Amway 刊物中表彰您取得的成就。如果在 IBO 业绩年度<sup>4</sup>的任意 3 个月获得银章资格,即可获得表彰,成为金章并获得金章奖章。

如果 IBO 在 IBO 业绩年度内有 6 个月获得银章资格,其中 3 个月必须是连续的,即可获得白金奖章级别。获得白金资格是一个重要里程碑,因为您可以因此成为 Amway 销售领导人。您还可以因此受邀参加新白金会议,这是一个为期两天的公费业务研讨会,提供世界一流的培训以及与 Amway 员工和高阶管理人员交流的机会,并且您将有权参加我们的年度酌情奖励计划。如果是首次达到白金级别,则可获得 \$1,500 的现金奖励。第二年再次获得资格,即可获得 \$3,500 的第二次奖励!<sup>5</sup>

如果在 IBO 业绩年度的 12 个月一直保持银章资格,即可成为**创始人白金**。<sup>6</sup> 达到创始人白金级别将开启获得更多奖励的大门。例如,您可以凭借您取得的成就获得 \$2,500 现金奖励,当您连续第二年再次获得创始人白金资格时,即可获得 \$7,500 的第二次现金奖励。

如果您通过个人小组成长激励计划获得 12 个人合格(PQ)月份,或符合翡翠奖金获得者(EBR)资格,则还有资格受邀参加我们的年度 Achievers。Achievers 是我们规模最大的年度会议,优秀杰出的业务精英会齐聚于此,参加专业的产品和培训课程,享受社交和探险体验,感受庆祝杰出成就的表彰活动。<sup>7</sup>

随着您的月度销售额的增加,您还可以获得我们的业绩超额奖金、业绩精英奖金和红宝石奖金,每种奖金会在每个符合资格的月份<sup>8</sup>向符合资格的 IBO 额外支付总产品销售额的 2%,销售佣金和零售加价总额有机会高达 42%。

<sup>4</sup>IBO 业绩年度为每年的 9 月 1 日至次年的 8 月 31 日。

<sup>5</sup>凭借首次达到或反复达到的奖章资格获得的所有现金奖励都属于由我们自行决定的核心加码酌情奖励计划,因此随时可能有变。

<sup>6</sup>如果 IBO 在业绩年度内至少有 10 个月获得银章资格,而且产生的销售积分额相当于全部 12 个月都达标所需的积分额,则还可以根据我们的积分额换算政策获得创始人白金资格。

<sup>7</sup>在 2023 日历年,所有在美国注册的创始人白金及以下级别的 IBO 从 Amway 获得的平均收入(扣除支出费用前)是 \$841。请访问 [amway.com/income-disclosure](http://amway.com/income-disclosure), 了解详情和最新信息。收入取决于许多因素,包括:客户群、业务经验、努力程度、敬业精神以及下线销售团队的质量和业绩。

<sup>8</sup>如需了解这些奖金的更多信息,请参阅从第 A-6 页开始的“奖金计算附录”。此外请注意,业绩超额奖和业绩精英奖都属于由我们自行决定的核心加码酌情奖励计划,因此随时可能有变。

在 2023 日历年,所有在美国注册的创始人白金及以下级别的 IBO 从 Amway 获得的平均收入(扣除支出费用前)是 \$841。请访问 [amway.com/income-disclosure](http://amway.com/income-disclosure), 了解详情和最新信息。收入取决于许多因素,包括:客户群、业务经验、努力程度、敬业精神以及下线销售团队的质量和业绩。2023 年实现了这一奖励旅行的 IBO 比例如下:新白金会议是 0.04459%;Achievers 邀请是 0.49492%;钻石俱乐部活动是 0.03177%;钻石精英活动是 0.01254%;NAGC 是 0.00920%。



# 营业计划 | 如何赚取收入

## 2. 建立自己的销售小组

如果您选择建立自己的 Amway 销售小组来增加自己可获得的销售积分, 上述奖励和表彰也同样适用。建立 Amway 销售小组需要推荐新 IBO 加入 Amway 业务并为其提供培训, 指导其像您一样销售 Amway 产品。通过提供培训、指导和支持来帮助您的销售小组的每位成员取得成功, 您可以加速获得并最大限度地提高自己的收入。方法如下...

### A. 共享佣金

所有 Amway 销售佣金都基于产品销售和两个基本要素, 即积分和售货额。积分 (或称 PV), 是 Amway 为每个供出售的产品指定的单位数额。售货额 (或称 BV) 是 Amway 为每个所出售的产品指定的一个货币数据。<sup>9</sup> 当您选择建立 Amway 销售小组时, 与您和您个人推荐的销售小组成员 (称为您的“横排”) 的月度产品销售积分额相关的总 PV 会加在一起, 根据如下所述的业绩奖金一览表确定您的业绩奖金水平。<sup>10</sup>

业绩奖金一览表

月度 PV	业绩奖金水平
7,500 或以上	BV 的 25%
6,000-7,499	BV 的 23%
4,000-5,999	BV 的 21%
2,500-3,999	BV 的 18%
1,500-2,499	BV 的 15%
1,000-1,499	BV 的 12%
600-999	BV 的 9%
300-599	BV 的 6%
100-299	BV 的 3%

随着您的销售小组的总月度 PV 的增加, 用于根据以下两个因素计算您的月度业绩奖金总额的百分比 (高达 25%) 也会提高:

### 1. 个人积分额

在计算您作为销售小组领导人的月度业绩奖金时, 来自您的横排 IBO 的“上推”销售积分额 (包括 PV 和 BV) 将添加到您直接产生的 PV/BV 上, 然后确定您的小组 PV/BV 和相关的业绩奖金水平。在以下示例中, 根据您的个人销售积分额支付给您的业绩奖金水平因您的横排销售小组产生的上推积分额而从 3% 提高到 12%。

IBO	个人 PV/BV	小组 PV/BV	业绩奖金水平
您	150/450	1,300/3,900	12%
横排 A	450/1,350	→上推给您↑	6%
横排 B	100/300	→上推给您↑	3%
横排 C	600/1,800	→上推给您↑	9%

该上推积分额还能确保您获得的业绩奖金水平始终等于或高于您个人推荐和培训的 IBO。<sup>11</sup> 但需要注意的是, 上推积分额绝不会影响您的横排 IBO 赚取和获得的佣金。所有 IBO 获得的佣金始终基于其个人每月销售的产品, 称为“个人积分额”。<sup>12</sup> 但是, 建立和维护一个富有成效的销售小组的 IBO 将基于“个人推荐积分额差额”获得额外奖金。继续阅读了解具体详情...

<sup>9</sup> Amway 目前采用的 BV 对 PV 的比率是 3.43 比 1。

<sup>10</sup> 如果 IBO 想要开始推荐他人, Amway 要求 IBO 必须首先累计至少 \$300 的经验证的客户销售。

<sup>11</sup> 业绩奖金须遵循规则 4.12 和规则 4.13。

<sup>12</sup> 需要注意的是, 月度业绩奖金须遵循营业规则第 4.12 条和第 4.13 条。例如, 根据规则 4.12 的要求, 若要凭借特定月份产生的所有售货额获得月度业绩奖金, 则至少 70% 的个人积分额必须来自客户销售, 而不是供个人或家庭使用, 其中至少 60% 来自经验证的客户销售。如果每月的个人总积分额没有达到这些要求, 那么计算月度业绩奖金时所对照的售货额将按相应比例计算。

在 2023 日历年, 所有在美国注册的创始人白金及以下级别的 IBO 从 Amway 获得的平均收入 (扣除支出费用前) 是 \$841。请访问 [amway.com/income-disclosure](http://amway.com/income-disclosure), 了解详情和最新信息。收入取决于许多因素, 包括: 客户群、业务经验、努力程度、敬业精神以及下线销售团队的质量和业绩。2023 年实现了这一奖励旅行的 IBO 比例如下: 新白金会议是 0.04459%; Achievers 邀请是 0.49492%; 钻石俱乐部活动是 0.03177%; 钻石精英活动是 0.01254%; NAGC 是 0.00920%。

# 营业计划 | 如何赚取收入

## 2. 个人推荐积分差额

除了根据您的个人积分额支付给您的月度业绩奖金外, Amway 还会根据您的业绩奖金水平百分比和您的每个横排 IBO 的业绩奖金百分比之间的差额为您支付奖金。<sup>13</sup> 换言之, 当您建立和培训一个卓有成效的销售小组时, 您还可以获得相当于支付给您的每个横排 IBO 的业绩奖金水平与根据您的个人积分额支付的业绩奖金水平之间的差额 (即根据您的销售小组产生的小组 PV/BV, 您所达到的奖金百分比) 的一笔收益。以下是计算方式...

IBO	业绩奖金因素	小组 PV	业绩奖金水平	个人 BV	小组 BV	奖金额
您	个人积分额	1,300	12% x	450	●	\$54
横排 A	差额	450	12% - 6% = 6% x	●	1,350	+ \$81
横排 B	差额	100	12% - 3% = 9% x	●	300	+ \$27
横排 C	差额	600	12% - 9% = 3% x	●	1,800	+ \$54
总月度业绩奖金 →						\$216

如果选择通过建立一个或多个销售小组来发展 Amway 业务, 那么共享佣金只是可获得的表彰和奖励的起点。继续阅读了解更多信息...

## 3. 建立自己的销售小组

Amway 认为建立卓有成效的销售小组所需的辛勤努力、奉献以及能力值得获得表彰和奖励。因此, 如果选择将销售小组发展成更大的销售组织, Amway 独立企业主营业计划会提供更多度和年度奖励, 这些奖励从月度领导奖金和深度奖金开始。

### A. 月度领导奖金和深度奖金

#### 1. 月度领导奖金

由于您所获得的业绩奖金差额会随着您个人推荐的销售小组逐渐发展为银章级别 (25% 业绩奖金) 而减少, Amway 独立企业主营业计划还会提供月度领导奖金, 补偿您所付出的时间和精力, 并为您发展银章及以上级别而提供额外奖励。

可通过两种途径获得领导奖金资格:

- 推荐一个达到银章 (25% 业绩奖金) 级别的小组并在同一个月在银章小组之外至少产生 2,500 PV 积分额。

或者

- 推荐两个或更多在同一个月达到银章 (25% 业绩奖金) 级别的小组。

通过这两种途径获得资格, 即可赚取额外奖金, 奖金最高可达您个人推荐的符合资格的销售小组所产生的 BV 的 6%。<sup>14</sup>

#### 2. 月度深度奖金

作为销售组织的领导人, 您可以获得的奖励不仅仅是月度领导奖金。在您发展 Amway 业务时, 您可能还会投入时间和精力来帮助您的银章以及更高级别的横排推荐和发展他们自己的下线银章。为鼓励和奖励您将银章从您的横排扩展到第二排的 IBO, Amway 独立企业主营业计划还会提供月度深度奖金。

<sup>13</sup> 要获得赢取差额奖金的资格, 白金级别以下的 IBO 必须至少有 50 PV 来自经验证的客户销售, 或是至少向 10 位不同客户进行一次此类销售。请参阅规则 4.13。

<sup>14</sup> 如需了解关于月度领导奖金的更多信息, 包括此项奖金的计算方法, 请参阅从第 A-6 页开始的“奖金计算附录”。

# 营业计划 | 如何赚取收入

在每个月同时满足以下两项条件, 您有资格获得月度深度奖金:

- 您推荐了三个或更多达到银章 (25% 业绩奖金) 级别的销售小组。

## 并且

- 其中至少有一个小组在同一个月推荐了一个或更多达到银章 (25% 业绩奖金) 级别的小组。<sup>15</sup>

通过满足这些条件获得资格后, 即可赚取额外奖金, 奖金最高可达成您个人推荐的符合资格的销售小组 (从您的第二排开始, 并向下扩展到有资格获得奖金的下一个下线 IBO 以下第二排) 产生的 BV 的 1%。<sup>16</sup>

## B. 年度奖金

随着您的销售组织的发展壮大, 您不仅能在 Amway 团队中获得更大认可, 而且除了已经讨论过的月度绩效奖金、领导奖金和深度奖金外, 还能获得年度奖金。这些奖金和相应的表彰旨在鼓励和奖励您发展可持续的 Amway 业务, 这样您就更有可能一直通过建立卓有成效的销售小组赚取基于积分的绩效奖金、领导奖金和深度奖金。为此, Amway 每年都会拿出资金发放年度翡翠、钻石和钻石超额奖金。<sup>17</sup> 当您业务从银章发展到白金以及更高级别时, 您就可以获得各项额外奖励的资格! 方法如下...

## C. 翡翠奖金和翡翠奖金分红

要达到翡翠级别, 则须先达到白金级别并推荐三个或更多销售小组, 其中每个小组都在业绩年度至少有 6 个月达到银章 (25% 业绩奖金) 级别。

如果您处于翡翠及以上级别, 则可以 (由 Amway 酌情决定) 根据北美业务积分获得翡翠分红奖金积分和奖金, 这称为翡翠奖金分红计划。该计划适用于亲自注册或代注册三个或以上均在某财政年度内至少 6 个月达到 25% 业绩奖金水平的北美小组的合格翡翠领导人。

## D. 钻石奖金和钻石超额奖金

要达到钻石级别, 需要推荐六个或更多销售小组, 其中每个小组都在业绩年度至少有 6 个月达到银章 (25% 业绩奖金) 级别。<sup>18</sup> 除了获得钻石奖章以及年度翡翠奖金外, 您还有资格继续参与翡翠奖金分红计划。

通过核心计划, 您还可以根据北美业务积分以及来自国际推荐合格小组的可追踪积分获得钻石奖金积分和奖金。这被称为钻石奖金计划。该计划适用于亲自注册或代注册六个或以上均在某财政年度内至少 6 个月达到 25% 业绩奖金水平的北美小组的合格钻石和更高级别领导人。凭借七个或更多北美小组获得资格, 还可赚取钻石超额奖金。

达到行政钻石以及更高级别时, 即可针对每个连续表彰级别获得合格积分, 并且因首次达到直至创始人皇冠大使的全部 10 个新成就级别而获得一次达标现金奖励。<sup>19</sup> 当您在下一个业绩年度再次连续达到各个级别时, 还可获得二次达标现金奖励。

### 立即开始销售...

正如您所看到的, Amway 独立企业主营业计划旨在使您能够以自己的方式、按照自己的时间发展您的 Amway 业务。从只是自己销售优质产品到建立和管理自己的销售小组, Amway 在您业务发展的每一步都为您提供令人振奋的表彰和奖励。您还在等什么... 立即开始销售吧!

<sup>15</sup> 请注意, 国际推荐小组不用于月度领导奖金或深度奖金资格的计算。

<sup>16</sup> 如需了解关于月度深度奖金的更多信息, 包括此项奖金的计算方法, 请参阅从第 A-6 页开始的“奖金计算附录”。

<sup>17</sup> 用于发放奖金的资金将根据“翡翠奖金分红、翡翠和钻石奖金方案”表中所示的公式分发给具备资格的参与者, 可以访问 [amway.com/money-and-rewards](http://amway.com/money-and-rewards) 在适用于白金及以上级别 IBO 的“奖金与奖励领导人收入指南”中找到该表。

<sup>18</sup> 六个小组中必须至少有三个小组是在北美地区推荐的。

<sup>19</sup> 每个连续级别适用的资格要求和奖励可在从第 A-11 页开始的“奖励、表彰和资格附录”中找到。

在 2023 日历年, 所有在美国注册的创始人白金及以下级别的 IBO 从 Amway 获得的平均收入 (扣除支出费用前) 是 \$841。请访问 [amway.com/income-disclosure](http://amway.com/income-disclosure), 了解详情和最新信息。收入取决于许多因素, 包括: 客户群、业务经验、努力程度、敬业精神以及下线销售团队的质量和业绩。2023 年实现了这一奖励旅行的 IBO 比例如下: 新白金会议是 0.04459%; Achievers 邀请是 0.49492%; 钻石俱乐部活动是 0.03177%; 钻石精英活动是 0.01254%; NAGC 是 0.00920%。

# 附录 | 奖金计算

## 业绩超额和业绩精英奖励

根据我们目前的核心加码酌情奖励计划,在特定月份达到银章或以上级别后,即可获得这些额外奖励。

### 业绩超额

获得 10,000 至 12,499 红宝石 PV<sup>20</sup> 即可赚取金额为 2% 红宝石 BV 的额外奖励。

### 业绩精英

获得至少 12,500 红宝石 PV 即可赚取金额为红宝石 BV 4% 的额外奖励。

## B. 红宝石奖金

红宝石奖金是核心计划的一部分,适用于所有 IBO。这项奖金是在业绩超额奖励和业绩精英奖励的基础上额外提供给符合条件的 IBO 的奖金,在一个月产生至少 15,000 红宝石 PV,即可额外获得该月红宝石 BV 的 2%。

## C. 领导奖金

月度领导奖金是自下而上计算的,从不自上而下计算。这意味着领导奖金是基于 Amway 推荐线(“LOS”)中您的所有 IBO 下线的业绩,而且还必须考虑 Amway 支付给上线销售小组领导人(包括您自己的推荐人)的领导奖金。

Amway 在计算每位合格 IBO 的月度领导奖金时使用三个要素:

### 当前领导奖金百分比

当前使用 6% 的领导奖金百分比来计算合格 IBO 的小组 BV,从而确定用于计算领导奖金金额的基本金额。

### 当前 BV/PV 比率

这是 Amway 独立企业主营业计划目前采用的 BV 对 PV 加权平均比率。虽然截至 2024 年 9 月 1 日 BV/PV 比率为 3.43:1,但为了简单起见,此处示例使用 3:1 作为 BV:PV 比率。

## 领导奖金调整金额和公布的 LBA

如上所述,月度领导奖金旨在奖励您和您的推荐人在支持您的销售小组的同时发展您自己的 Amway 业务,因此这项奖金是基于 Amway 推荐线(LOS)中您的 IBO 下线的业绩自下而上计算的。领导奖金调整金额(或称 LBA)用于计算上推到 IBO 的奖金有多少适用于他们的奖金,以及有多少上推到他们的推荐人。

公布的 LBA 目前为 **\$1,543**,用达到银章或以上级别所需的最少 BV 乘以当前领导奖金百分比 6% 而得出,这是用于计算月度领导奖金的最大调整金额。<sup>21</sup> 如果销售小组中的 LBA 小于公布的 LBA,则继续上推并增加,直至达到公布的 LBA。这时,公布的 LBA 成为必须上推到 Amway LOS 中每个后继 IBO 的最低奖金金额。

月度领导奖金从当月符合银章或更高级别的销售小组中最底排位位置最远的下线 IBO 开始计算。该“起步者”IBO 产生的 BV 中有 6% 会上推给您。您是保留该上推金额的全部、部分还是完全不保留,则取决于您的 BV 与上推给您的金额的关系,以及您是否达到领导奖金资格(基于一个或两个或更多个符合条件的小组)。

<sup>20</sup> 红宝石积分额,可以用 PV 或 BV 表示,包括 Amway 推荐线中来自您的销售小组下线的销售积分额,这些销售小组下线没有白金,尚未达到银章(25% 业绩奖金)级别或处于白金级别以上但在特定月份未达到银章(25% 业绩奖金)级别。

<sup>21</sup> 请注意,为简便起见,在以下的这些示例中我们使用 \$1,350 作为公布的 LBA,该金额是基于 3:1 的平均 BV/PV 比率,而不是当前发布的 LBA 所基于的 3.43:1 比率。它们大多反映 3:1 的平均比率,但不是全部如此,以表示计算的差异性。



# 附录 | 奖金计算

## 一个符合资格的销售小组

如果您的 BV 的 6% 等于或超过上推的金额或公布的 LBA (二者中以低者为准), 您保留上推给您的金额, 而根据您的 BV 计算而得的奖金金额则上推到您的推荐人。

IBO	PV/BV	上推	上推基点
您	7,600/22,800	\$1,368 ↑	由于达到满红宝石额外个人积分资格, 您的奖金金额 <b>\$1,368</b> (22,800 BV x .06) 超过 LBA。您保留上推给您的金额。剩余金额上推。
横排 A	1,500/4,500	\$1,710 ↑	不符合参与资格但为上推量贡献了 \$270 (4,500 BV x .06)。
下线 A1	500/1,500	\$1,440 ↑	不符合参与资格但为上推量贡献了 \$90 (1,500 BV x .06)。
下线 A2	6,000/18,000	\$270 ↑	下线销售小组 A 中的计算起点, 所以全部奖金金额为 1,350 (6% x 18,000 BV = \$1,080) \$1,350 - \$1,080 = \$270 (保证上推到推荐人) \$1,350 - \$270 = \$1,080 (获得的领导奖金)
下线 A3	7,500/22,500	\$1,350 ↑	作为计算起点, 所以全部奖金金额 \$1,350 (22,500 BV x .06) 上推。

如果您的 BV 的 6% 小于上推给您的金额或公布的 LBA (二者中以低者为准), 根据您的 BV 计算而得的奖金金额或者公布的 LBA 将添加到上推到您的奖金金额。然后减去 LBA 或者公布的 LBA (二者中以低者为准), 您保留差额, LBA 或公布的 LBA 金额会上推到您的推荐人。

IBO	PV/BV	上推	上推基点
您	2,500/7,500	\$900 ↑	您的奖金金额 \$450 (7,500 BV x .06) 少于上推给您的金额。您保留 <b>\$810</b> (\$1,710 + \$450 - \$1,350), 剩余部分上推。
横排 A	1,500/4,500	\$1,710 ↑	不符合参与资格但为上推量贡献了 \$302 (5,040 BV x .06)。
下线 A1	500/1,500	\$1,440 ↑	不符合参与资格但为上推量贡献了 \$90 (1,500 BV x .06 = \$90)。
下线 A2	7,500/22,500	\$1,350 ↑	下线销售小组 A 中的计算起点, 所以全部奖金金额 \$1,350 (22,500 BV x .06) 上推。
下线 A3	6,000/18,000	\$0	未用于奖金计算, 因为尚未达到 25% 业绩奖金水平。

在 2023 日历年, 所有在美国注册的创始人白金及以下级别的 IBO 从 Amway 获得的平均收入 (扣除支出费用前) 是 \$841。请访问 [amway.com/income-disclosure](http://amway.com/income-disclosure), 了解详情和最新信息。收入取决于许多因素, 包括: 客户群、业务经验、努力程度、敬业精神以及下线销售团队的质量和业绩。2023 年实现了这一奖励旅行的 IBO 比例如下: 新白金会议是 0.04459%; Achievers 邀请是 0.49492%; 钻石俱乐部活动是 0.03177%; 钻石精英活动是 0.01254%; NAGC 是 0.00920%。

# 附录 | 奖金计算

## 多个符合资格的销售小组

当您基于两个或更多达到银章或以上级别的下线销售小组获得领导奖金资格，并且其中**至少有一个**销售小组的 LBA **等于或超过**公布的 LBA 时，公布的 LBA 将全部上推给您的推荐人。

IBO	PV/BV	上推	上推基点
您	110/350	\$1,350 ↑	您的奖金金额 \$21 ( $350 \text{ BV} \times .06$ ) 少于上推给您的平均金额。您的奖金为 <b>\$1,191</b> ( $\$2,520 + \$21 - \$1,350$ )，剩余部分上推。
横排 A	7,500/19,500	\$1,170 ↑	下线销售小组 A 中的计算起点，所以全部奖金金额 \$1,170 ( $19,500 \text{ BV} \times .06$ ) 上推。
横排 B	7,500/22,500	\$1,350 ↑	下线销售小组 B 中的计算起点，所以全部奖金金额 \$1,350 ( $22,500 \text{ BV} \times .06$ ) 上推。

如果您的奖金资格是基于两个或更多下线销售小组而获得的，并且每个小组的 LBA **均少于**公布的 LBA，那么您的奖金金额将取决于您的 BV 金额与上推给您的**平均金额**的关系。

例如，如果您的 BV 的 6% **等于或超过**从您的下线小组上推的平均奖金金额，那么您可以保留上推给您的奖金金额，而基于您的 BV 的奖金金额则上推给您的推荐人。

IBO	PV/BV	上推	上推基点
您	7,500/22,500	\$1,350 ↑	您的奖金金额 \$1,350 ( $22,500 \text{ BV} \times .06$ ) 等于上推给您的平均金额。您保留上推给您的金额 ( <b>\$2,700</b> )。
横排 A	7,500/22,500	\$1,350 ↑	下线销售小组 A 中的计算起点，所以全部奖金金额 \$1,350 ( $22,500 \text{ BV} \times .06$ ) 上推。
横排 B	7,500/22,500	\$1,350 ↑	下线销售小组 B 中的计算起点，所以全部奖金金额 \$1,350 ( $22,500 \text{ BV} \times .06$ ) 上推。

在 2023 日历年，所有在美国注册的创始人白金及以下级别的 IBO 从 Amway 获得的平均收入 (扣除支出费用前) 是 \$841。请访问 [amway.com/income-disclosure](http://amway.com/income-disclosure)，了解详情和最新信息。收入取决于许多因素，包括：客户群、业务经验、努力程度、敬业精神以及下线销售团队的质量和业绩。2023 年实现了这一奖励旅行的 IBO 比例如下：新白金会议是 0.04459%；Achievers 邀请是 0.49492%；钻石俱乐部活动是 0.03177%；钻石精英活动是 0.01254%；NAGC 是 0.00920%。

# 附录 | 奖金计算

但是,如果您的 BV 的 6% 小于从您的下线小组上推的平均奖金金额,那么基于您的 BV 的金额将添加到上推给您的总金额,然后减去 LBA (平均上推金额),您保留差额,LBA 金额会上推给您的推荐人。

IBO	PV/BV	上推	上推基点
您	2,500/7,500	\$1,230 ↑	您的奖金金额 \$450 (7,500 BV x .06) 少于上推给您的平均金额。您的奖金为 <b>\$1,680</b> (\$2,460 + \$450 - \$1,230), 剩余部分上推。
横排 A	7,500/20,000	\$1,200 ↑	下线销售小组 A 中的计算起点,所以全部奖金金额 \$1,200 (20,000 BV x .06) 上推。
横排 B	7,500/21,000	\$1,260 ↑	下线销售小组 B 中的计算起点,所以全部奖金金额 \$1,260 (21,000 BV x .06) 上推。

## D. 深度奖金

月度深度奖金由上而下计算,从您的第二排合格 IBO 开始向下延伸,直到达到需给其他 IBO 月度深度奖金的第一排。该奖金会针对您的每个合格小组单独计算。

Amway 在计算每位合格 IBO 的月度深度奖金时使用三个要素:

### 当前深度奖金百分比

当前使用 1% 的深度奖金百分比来计算合格 IBO 的小组 BV,从而确定用于计算奖金金额的基本金额。

### 当前 BV/PV 比率

这同样是用于计算月度领导奖金的 BV 对 PV 加权平均比率。

### 月度深度奖金调整金额

月度深度奖金调整金额 (或称 MDA) 为 **\$257**。这是当前公布的 LBA 的六分之一,计算方式与 LBA 相同,但是使用的是 1% 而不是 6%。<sup>22</sup>

月度深度奖金会针对您的每个合格销售小组单独计算,并且会先确定奖金的基本金额。基本金额是符合资格的小组产生的月度深度奖金总额 (尚未采用 MDA),是所有合格下线 IBO (从您的第二排开始,并向下延伸到有资格获得奖金的下一个下线 IBO 以下第二排) 的 BV 的 1%。

### 基本金额等于或超过 MDA 时的月度深度奖金

当销售小组的基本金额等于或超过 MDA 时,MDA 将成为最低保证金额,当您达到奖金资格时,这一最低保证金额将支付给您的上线深度奖金获得者。如果该小组的横排领导人的 BV 的 1% 等于或超过 MDA,那么您将保留来自该小组的全部基本金额。如果该小组的横排领导人的 BV 的 1% 小于 MDA,那么就从小组的基本金额中减去缺少的金额,从而达到最低保证金额,而您则保留其余额。

### 基本金额小于 MDA 时的月度深度奖金

当销售小组的基本金额小于 MDA 时,该小组的基本金额将成为最低保证金额,当您达到月度深度奖金资格时,这一最低保证金额将支付给您的上线深度奖金获得者。如果该小组的横排领导人的 BV 的 1% 等于或超过该最低保证金额,您则保留来自该小组的全部基本金额。如果该小组的横排领导人的 BV 的 1% 小于最低保证金额,则从小组的基本金额中减去缺少的金额,从而达到最低保证金额,而您则保留其余额。

<sup>22</sup>为了简便起见,在以下示例中,我们使用 \$225 作为 MDA,该金额是基于 3:1 的 BV/PV 平均比率,而不是当前 MDA 所基于的 3.43:1 当前比率。

在 2023 日历年,所有在美国注册的创始人白金及以下级别的 IBO 从 Amway 获得的平均收入 (扣除支出费用前) 是 \$841。请访问 [amway.com/income-disclosure](http://amway.com/income-disclosure), 了解详情和最新信息。收入取决于许多因素,包括:客户群、业务经验、努力程度、敬业精神以及下线销售团队的质量和业绩。2023 年实现了这一奖励旅行的 IBO 比例如下:新白金会议是 0.04459%;Achievers 邀请是 0.49492%;钻石俱乐部活动是 0.03177%;钻石精英活动是 0.01254%;NAGC 是 0.00920%。

# 附录 | 奖金计算

## 示例: 月度深度奖金示例和计算

IBO	PV/BV			
您	●			
横排 A	7,500/22,500			您来自横排 B 的 MDB 是横排 A-G 的奖金金额总和 (\$928.50)。您保留全部金额，因为横排 B 达到最低保证金额。 ↓↓↓↓↓↓↓↓↓↓
横排 B	7,500/22,500			
横排 C	7,500/22,500			
下线 A	350/1,050	→→→→	1,050 x .01 = \$10.50	您的第二排从此处开始。
下线 B	500/1,500	→→→→	1,500 x .01 = \$15	
下线 C	100/300	→→→→	300 x .01 = \$3	
下线 D	7,500/22,500	→→→→	22,500 x .01 = \$225	下线 D 是下一个深度奖金合格者。
下线 E	7,500/22,500	↘		
下线 F	7,500/22,500	→→→→	22,500 x 3 x .01 = \$675	下线 E-G 使下线 D 有资格获得 MDB。
下线 G	7,500/22,500	↗		
下线 G-1	7,500/22,500	→→→→		下线 D 的月度深度奖金为 \$225 (22,500 x .01)

在以上示例中, 由于您的横排 A、B、C 均产生 MDA (22,500 x .01 = \$225), 达到您的上线月度深度奖合格者的最低保证金额, 所以您的上线深度奖合格者还可以获得来自您的横排 IBO 的 BV 的 1%。

在 2023 日历年, 所有在美国注册的创始人白金及以下级别的 IBO 从 Amway 获得的平均收入 (扣除支出费用前) 是 \$841。请访问 [amway.com/income-disclosure](http://amway.com/income-disclosure), 了解详情和最新信息。收入取决于许多因素, 包括: 客户群、业务经验、努力程度、敬业精神以及下线销售团队的质量和业绩。2023 年实现了这一奖励旅行的 IBO 比例如下: 新白金会议是 0.04459%; Achievers 邀请是 0.49492%; 钻石俱乐部活动是 0.03177%; 钻石精英活动是 0.01254%; NAGC 是 0.00920%。



# 附录 | 奖励和表彰资格

Amway 独立企业主营业计划旨在奖励和表彰 IBO 实现重要的业务里程碑。这些里程碑也称为奖章级别，达到这些里程碑的 IBO 可以按照 25% 业绩奖金水平，根据符合资格的产品销售额获得月度业绩奖金。从银章级别开始，这些 IBO 还可凭借其达到的每个新奖章级别获得独特奖章。达到白金或以上级别的 IBO 可获得额外奖金、奖励和表彰，如本附录中所述。这些额外奖励的资格要求如下所述。

## 25% 推荐人

如果您注册一个或多个达到 25% 业绩奖金水平的北美销售小组，即有资格成为 25% 推荐人。

## 银章

每当满足以下任何一项要求时，即有资格成为银章：

- 产生至少 7,500 PV 的小组 PV。

### 或者

- 产生的小组 PV 至少为 2,500 PV 但不到 7,500 PV，并且注册或代注册一个达到 25% 业绩奖金水平的北美销售小组。

### 或者

- 注册或代注册至少两个均达到 25% 业绩奖金水平的北美销售小组。国际注册小组不得用于银章资格认定。

## 金章

如果您在业绩年度的任意 3 个月达到银章资格，即可成为金章。首次合格者可以采用连续 12 个月达到任意 3 个合格月的标准。国际注册小组不得用于金章资格认定。

## 白金

成为白金是一个重要的里程碑。白金被视为其自己的销售小组的领导人。作为白金领导人，您要培训和激励您的小组，指导他们承担在他们自己小组中的领导责任。简而言之，成为白金意味着您在 Amway 业务中进入了一个新阶段。您继续经营让您成为白金的业务，即零售产品和注册 IBO 并让其效仿您的做法，但现在您还是一位获得认可的领导人，肩负着充满挑战而又令人振奋的新责任。

如果您在业绩年度的其中 6 个月达到银章资格，即可成为白金。首次合格者可以采用连续 12 个月达到 6 个合格银章月，而其中有 3 个月必须是连续合格月。要再次获得白金资格，您必须在业绩年度内达到至少 6 个银章合格月。国际注册小组不得用于银章资格认定。

如果首次获得白金资格的 IBO 在其首次获得资格的财政年度至少拥有 6 个银章合格月（不需要连续），并且在这 6 个月内至少有三条下线腿达到至少 6% 的业绩奖金水平，则有资格获得以下额外奖励：

- 受邀参加新白金会议，这是一个为期两天的公费业务研讨会，提供世界一流的培训以及与 Amway 员工和高阶管理人员交流的机会。要收到邀请函，IBO 还必须达到新白金会议的资格要求。

## 创始人白金

如果您在业绩年度的全部 12 个月内均达到银章资格，即可成为创始人白金。您也可以凭借积分额换算来获得资格。如果您在财政年度中有 10 或 11 个月达到 25% 业绩奖金水平，并产生至少 108,000 的总 PV，根据积分额换算，您也可被视为在全部 12 个月均达到 25% 月度业绩奖金水平。这也符合一个 12 个月小组的资格。总 PV 包括所有个人 PV 以及来自所有下线 IBO 的 PV。国际注册小组不得用于创始人白金资格认定。

## 红宝石和创始人红宝石

如果您在一个月产生至少 15,000 PV 的红宝石 PV 积分额，即可成为红宝石。

如果您在业绩年度的全部 12 个月内均达到红宝石资格，即可成为创始人红宝石。

达到红宝石或创始人红宝石资格的 IBO 有资格获得以下额外奖励：

- 红宝石奖金。

在 2023 日历年，所有在美国注册的创始人白金及以下级别的 IBO 从 Amway 获得的平均收入（扣除支出费用前）是 \$841。请访问 [amway.com/income-disclosure](http://amway.com/income-disclosure)，了解详情和最新信息。收入取决于许多因素，包括：客户群、业务经验、努力程度、敬业精神以及下线销售团队的质量和业绩。2023 年实现了这一奖励旅行的 IBO 比例如下：新白金会议是 0.04459%；Achievers 邀请是 0.49492%；钻石俱乐部活动是 0.03177%；钻石精英活动是 0.01254%；NAGC 是 0.00920%。

# 附录 | 奖励和表彰资格

## 蓝宝石和创始人蓝宝石

如果您有 6 个月达到以下任一要求,即可成为蓝宝石:

- 产生至少 2,500 PV 的小组 PV,并且注册或代注册两个均达到 25% 业绩奖金水平的北美小组。

### 或者

- 注册或代注册至少三个均达到 25% 业绩奖金水平的北美小组。

如果您在业绩年度的全部 12 个月内均达到蓝宝石资格,或者按照积分额换算政策,在业绩年度内有 10 或 11 个月达到蓝宝石资格并且还产生至少 252,000 总 PV,即可成为创始人蓝宝石。

国际注册小组不得用于蓝宝石资格认定。

## 翡翠和创始人翡翠

如果您达到白金资格并注册、国际注册或代注册至少三个小组,而且每个小组在业绩年度内至少有 6 个月达到 25% 业绩奖金水平,即可成为翡翠。

如果您在业绩年度的全部 12 个月内均达到翡翠资格,即可成为创始人翡翠。您也可以凭借积分额换算来获得资格。

达到翡翠或创始人翡翠资格的 IBO 有资格获得以下额外奖励:

- 年度翡翠奖金。\*
- 参与翡翠分红奖金。\*

## 钻石和创始人钻石

如果您注册、国际注册或代注册至少六个销售小组(其中三个必须是北美小组),而且每个小组在业绩年度内至少有 6 个月达到 25% 业绩奖金水平,即可成为钻石。

如果您获得翡翠奖金资格,并且注册、国际注册或代注册至少六个销售小组,而且每个小组在业绩年度的全部 12 个月内均达到 25% 业绩奖金水平,即可成为创始人钻石;小组也可以通过积分额换算获得资格。

达到钻石或创始人钻石资格的 IBO 有资格获得以下额外奖励:

- 年度翡翠和钻石奖金。\*
- 年度钻石超额奖金,前提是您至少有七个合格的北美小组。\*
- 参与翡翠分红奖金。\*

## 全球奖励表彰计划

对于达到行政钻石和以上级别的 IBO,全球奖励表彰计划提供了基于“全球奖励表彰资格表”(如第 A-13 页所述)的唯一资格获取途径。

### 行政钻石、创始人行政钻石、双钻石、创始人双钻石、三钻石和创始人三钻石

达到行政钻石直至创始人三钻石资格的 IBO 有资格获得以下额外奖励:

- 首次达到各个新奖章级别的资格可获得一次达标现金奖励,连续符合资格可获得两次达标现金奖励。
- 参与翡翠分红奖金。\*
- 年度翡翠、钻石和钻石超额奖金。\*

### 皇冠、创始人皇冠、皇冠大使和创始人皇冠大使

达到皇冠直至创始人皇冠大使资格的 IBO 有资格获得以下额外奖励:

- 首次达到各个新奖章级别的资格可获得一次达标现金奖励,连续符合资格可获得两次达标现金奖励。
- 参与翡翠分红奖金。\*
- 年度翡翠、钻石和钻石超额奖金。\*
- 在 Amway 总部的“荣耀长廊”展示肖像。

\*国际注册小组可用于计算翡翠直至创始人钻石的奖励。不可用于获得这些奖金的资格。如需参与,则必须符合每项奖金的要求。

# 附录 | 奖励和表彰资格

## 全球奖励表彰资格条件

全球奖励表彰通过在广度和深度上结合领导力发展来表彰 IBO。广度以推荐的创始人白金 (FP) 小组来衡量, 其中不包括国际推荐小组<sup>\*</sup> 或没有创始人白金的小组。深度以根据下方“全球奖励表彰资格表”中的合格积分表计算的合格积分 (QC) 来衡量。

多元业务, 也就是 #1 和 #2 业务, 必须至少是销售小组中的创始人白金且最多提供一个合格积分。为了使创始人白金提供至少一个合格积分, 多元业务必须是当地市场的翡翠奖金获得者。每个销售小组中, 来自创始人白金的合格积分仅限 3 个。奖励资格级别是根据下面的“全球奖励表彰资格表”, 将创始人白金销售小组和合格积分组合起来计算得出的。

## 全球奖励表彰资格表

	奖励级别	FP 小组	合格积分 (QC)	每个小组最多 QC
创始人委员会	创始人皇冠大使	14+	100	每个小组最多 12 个 QC
	皇冠大使	14+	88	
	创始人皇冠	12+	76	
	皇冠	12+	64	
领导人中的领导	创始人三钻石	10+	52	每个小组最多 9 个 QC
	三钻石	10+	43	
	创始人双钻石	8+	34	
	双钻石	8+	25	
新全球领导人	创始人行政钻石	6+	16	每个小组最多 6 个 QC
	行政钻石	6+	10	

<sup>\*</sup>国际注册小组可用于计算翡翠直至创始人钻石的奖励。不可用于获得这些奖金的资格。如需参与, 则必须符合每项奖金的要求。

在 2023 日历年, 所有在美国注册的创始人白金及以下级别的 IBO 从 Amway 获得的平均收入 (扣除支出费用前) 是 \$841。请访问 [amway.com/income-disclosure](http://amway.com/income-disclosure), 了解详情和最新信息。收入取决于许多因素, 包括: 客户群、业务经验、努力程度、敬业精神以及下线销售团队的质量和业绩。2023 年实现了这一奖励旅行的 IBO 比例如下: 新白金会议是 0.04459%; Achievers 邀请是 0.49492%; 钻石俱乐部活动是 0.03177%; 钻石精英活动是 0.01254%; NAGC 是 0.00920%。

# 附录 | 管理您的 AMWAY 独立企业

产品销售是 Amway 独立企业的基石。因此,若要维持 Amway 独立企业主身份,在 2022 年 1 月 1 日之前注册 Amway 业务且有一个月产生正数积分 (PV) 但没有任何经验验证的客户销售 (VCS) 的 IBO, 必须在接下来连续 5 个月中的其中一个月,产生至少相当于其 60% PV 的 VCS。如果 IBO 未达到此要求, Amway 将终止其 IBO 合同,并退还 Amway 业务服务和支持费用以及国际独立企业主协会 (IBOAI) 会员费。只要仍然有机会可以选择加入优先客户计划,基于遵守优先客户计划的条款和条件, Amway 也会为此类 IBO 提供加入优先客户计划的选项。

如果在 2022 年 1 月 1 日或之后注册 Amway 业务的 IBO 在其注册月份之后,有一个月产生了正数 PV,但没有产生任何 VCS,则必须在接下来连续 5 个月中的其中一个月,产生至少相当于他们的 60% PV 的 VCS。如果 IBO 未达到此要求, Amway 将终止其 IBO 合同,并退还 Amway 业务服务和支持费用或 IBOAI 会员费。此类 IBO 可以继续作为客户,但不符合加入 Amway 优先客户计划的资格。





# 管理您的业务

## 章节目录

产品信息和订购.....	B-1
AMWAYPROMISE™.....	B-1
退货.....	B-1
保修和服务计划.....	B-1
产品责任保护.....	B-2
投诉处理程序.....	B-2
销售税.....	B-2
营业执照.....	B-2
区划条例.....	B-2
簿记基础知识.....	B-2
所得税.....	B-3
保险.....	B-3
培训和业务辅销材料.....	B-3
责任声明.....	B-4
继任规划.....	B-4
合作商店.....	B-4



# 管理您的业务

## 产品信息和订购

Amway.com 是帮助您管理业务的绝佳资源。请登录以获取多种实用工具和资源、购物目录、详细产品信息和更多内容。

产品供应情况和价格信息可能会在不另行通知的情况下变更,但我们一般会通过 amway.com 公布更新内容。如果有任何不正确信息或您有任何疑问,或者您需要协助下订单,请联系客户服务部门。他们将竭诚为您提供帮助!

## AMWAYPROMISE

我们知道 Amway 的成功取决于独立企业主的成功以及人们对我们的信心。满意度永远是我们的目标和保障,也是我们的承诺。

**作为客户**如果您的客户通过 Amway 购买产品,他们获得的不仅仅是优质产品,他们获得的是我们对购买的保护承诺。如果他们对产品不满意,则可以在满意保证期内更换、调换或退回产品。

**作为企业主**我们知道成为 Amway 独立企业主并非小事。从一开始,人们就是我们的首要任务,当您成为一名 Amway 独立企业主时,我们致力于为您从草创的起点到来之不易的成功的每一步提供支持。

**无需启动成本保证**新 Amway 企业主的零购买要求和第一年免费注册。

**100% 满意保证**确保对 Amway 产品或业务机会的满意度。如果您由于某种原因对我们的产品不完全满意,您可以在购买该产品后 180 天内换购或退货,我们会退还产品价款和相应的税额。<sup>†</sup>

## 退货

轻松退货!直接从 Amway 订购并收货的 IBO 和注册客户,可使用每笔订单中附带的信息进行退货。您可以在 amway.com 上搜索“return(退货)”,查找更多信息。如有任何问题,请联系客户服务部:800-253-6500。

Amway 独立企业主每张收据需支付 \$5.95 的处理费。然而,由于错误或运送时的损坏而导致的退货将不另向 IBO 收取处理费。

请注意,只有 IBO 购买用于个人、家庭或住宅使用的产品,才可依据满意保证规则退货。任何购买用于 IBO 存货的产品只能按照回购规则退货。只有在 IBO 决定退出业务,或由于 IBO 更改履行方式或是遇到重大财务困难的例外情况时,才可应用回购规则。例外退货需依据 Amway 的例外退货政策经过逐一审核。负责退货的员工基于自行判断,保留对所有例外退货请求做出最终决定的权利。Amway 不通过寄售方式销售存货,因此您应只订购在该月份要销售的合理存货量。欲了解有关客户退货和 IBO 满意保证服务义务的更多信息,请查阅上文关于满意保证的部分和营业规则第 4.9 条规定。欲了解有关 IBO 退货的更多信息,请查阅营业规则第 4.10 和第 4.11 条规定。

<sup>†</sup> 特定的有限保证适用于指定产品。Atmosphere™、iCook™ 和 eSpring™ 产品退货日期需在购买后 120 天内。合作商店的产品必须退还给当初销售这些产品的合作商店。该满意保证不适用于 IBO 购买用于存货或库存的产品。

某些商品不可退货,例如消费性食品和饮料,除非在收到时就有瑕疵。

IBO 只能在注册后 90 日内退还销售辅助工具。

## 保修及服务计划

在销售点以及更换产品过滤器和其他部件时提供保护。某些产品享有其独特的保固,如产品页面所述。此外,如机械设备在购买的 180 天内出现故障,Amway 可决定对其进行维修、换货或退款。本保固提供特定法律权利,但不涵盖因事故或误用而导致的产品损坏。也可能存在其他因州而异的权利。由于我们的存货不断更新,本公司可能以等值或更高价值的类似产品替代,不增加额外费用。

您可以在订购前要求一份获得质量保证的副本。与合作商店所售产品相关的保证声明应向合作商店提出要求。

**客户服务**协助所有与产品和业务机会相关的查询。

电子邮箱: [customer.service@amway.com](mailto:customer.service@amway.com)

电话: 800-253-6500

**知情权**我们承诺,在与我们的服务和保护产品相关的所有通信中,我们将保持透明和坦诚。

有关退货、政策和程序的更多信息,请访问 [amway.com/amway-promise](http://amway.com/amway-promise), 并点击“100% 满意保证”下的“查看详情”链接。欲了解关于 IBO 对客户负有的满意保证义务,请查阅营业规则第 4.9 条。

# 管理您的业务

## 产品责任保护

Amway 拥有产品责任保险, 保护 Amway 和 IBO 免受瑕疵产品带来的损害赔偿。产品瑕疵可能是来自于制造方面, 也可能是来自设计方面。然而, Amway 的保险不涵盖由于粗心大意或不当使用造成的产品损害, 也不鼓励将产品用于其用途外的其他目的。然而, 需要注意的是, 独立企业主权益协会 IBOBA 计划(下文会详细讨论) 不提供产品责任保险, 不应与 Amway 产品责任保险相混淆。

## 投诉处理程序

1. 要求客户说明损害发生的情况。确保取得产品名称和损坏发生的时间, 然后记下客户的姓名、地址和电话号码。
2. 请勿陈述 Amway 将会赔偿损坏。只需表明 Amway 将就损坏与他们联系。
3. 让客户存放好受损产品。
4. 致电给我们或书面告知相关信息, 我们将直接与该客户接触。致电或书面联系:

Amway Product Liability Claims  
7575 Fulton Street East  
Ada, MI 49355-0001  
616-787-6896  
电子邮箱: [product.liability.claims@amway.com](mailto:product.liability.claims@amway.com)

## 销售税

向您的客户销售产品和服务按照法规需征收和汇付各州和当地税费。Amway 已尽一切努力简化该流程, 这也是为什么我们与所有适用的州和当地税务机关签订了征收协议。这些协议允许 Amway 在销售时代表您收取规定的销售税, 并将它们汇寄到适当的税务部门。因此, 您不需要为自己的独立企业额外取得销售税执照。相反地, 您可在发给 Amway 销售税执照的每个州、县和市展开业务经营。

有关销售税问题, 请拨打 800-253-6500 联系客户服务, 或者访问 [amway.com/business-center/tax-information](http://amway.com/business-center/tax-information)。

## 营业执照

有些州和当地政府的法律和条例要求企业经营者注册企业, 而且有时还要求支付年费来取得在该州或市开展业务的权利。举几个例子: 内华达州要求大多数企业取得年度州营业执照, 而在加利福尼亚州、圣何塞市和洛杉矶市也要求取得营业执照。您应确认在任何州或当地您所应承担的义务, 同时要求获得一份关于该义务的法律或条例的副本。许多条例不适用于 Amway 独立企业主营业计划, 但在它们适用的情况下, 您必须予以遵守。

## 区划条例

有些当地政府实施了区划条例, 限制或禁止在家中经营商业业务。虽然大多数此类区划条例不适用于 Amway 独立企业主营业计划, 但您仍应向当地政府办公室进行确认。您有责任遵守与经营您的业务有关的区划和其他地方性的要求。

## 簿记基础知识

作为一名企业主, 以专业而且符合商业常规的方式处理企业事务是很重要的, 其中包括精确的账簿和记录, 以追踪您的效率。准确记录业务收支情况, 保留可证明收支情况属实的原始文件, 不仅能在报税的时候提供便利, 同样也有助于您明确并实现业务目标。

要获得管理账簿方面的帮助, 您可以:

- 购买一款物美价廉的电脑记账软件。
- 咨询您的推荐人或上线白金, 学习他们的记账方法。
- 咨询合格的税务顾问, 最好是一名 CPA, 此类人员经过培训并有丰富经验来为您提供有效的记账策略建议。

采用有效的记账方法使您能够投入更多注意力和精力来发展您的业务。

# 管理您的业务

## 所得税

如同任何其他经营性质的企业主一样，您的收入应纳税，并且必须在您的个人收入所得税申报文件上报告。您必须在 IRS 表格 1040 上分别概述业务收入和支出，在该表格中您将最有可能使用报表 C。另外，还可能要求您向下线 IBO 发送表格 1099-MISC。如果您在一个日历年度中通过 Amway 的总购买金额达到 \$5,000 以上，而且/或者您的 Amway 收入为 \$600 以上，Amway 必须依法向您发送一份 1099-MISC 表格。您的 Amway 收入还可能包括设施、娱乐活动、礼品卡等可申报项目。

请注意，Amway 必须为您的独立企业户籍备案一个有效的纳税人身份号码，以便正确报告所支付的奖金。因为您有机会很快地获得业绩奖金收入，您应确认 Amway 持有您正确的社会安全号或其他纳税人身份号码，尤其是当您在注册时没有提供该号码的情况下。未向 Amway 提供该信息可能会导致因您的奖金支付受到“国内税法”要求，而需缴纳备用的预扣税款。

请咨询合格的税法顾问，最好是 CPA。

## 保险

当您注册成为 IBO 时，您将成为独立企业权益协会 (IBOBA) 的成员，IBOBA 是一个非营利性的协会，旨在利用团体购买的力量促进其成员的利益。旅行计划等福利和服务包括汽车租赁、酒店折扣、保险和非保险医疗保险折扣以及提供教育信息和论坛。

IBOBA 成员享受的福利之一就是 IBO 可以按优惠团购价获得超值的个人和家庭保险。USI Affinity<sup>™</sup> 以额外收费方式提供多种保险计划来服务每位 IBO 的个人和家庭保险需要。其中包括健康、牙科、眼科、人寿、残障、意外、汽车、房主甚至宠物保险。USI Affinity 提供的其他超值保险包括一张以您的名义办理的免费医疗储蓄折扣卡，可在全美范围内的加盟提供商处获得折扣。如需了解关于个人和家庭保险方案的更多信息，请访问 [amway.com](http://amway.com) 并查询 Partner Stores (合作商店)，或致电 800-254-2327 联系 USI Affinity。

## 培训和业务辅销材料

教育、培训和激励对于建立成功的独立企业至关重要。为了向您提供业务教育，协助您展开自己的培训和鼓励，以及指导您培训和激励其他人，Amway 准备了多种销售辅销材料和支持服务。所有由 Amway 编写或分发的材料均遵循满意保证规则第 4.9 条，回购规则第 4.10 条及其他退货规则第 4.11 条。

一些 IBO 根据营业规则第 7 条的规定，独立编写或采购和分发自己的业务辅销材料 (BSM)。其中可能包括业务辅助材料、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、数字媒体、会议或培训班。除了作为 IBO 的收入外，有些 IBO 还从销售 BSM 中获得额外收入。

您可以自行决定这些材料是否能够帮助您发展业务。一切由您自行决定。任何人都不得强迫您购买这些材料。您应该在自己良好判断力的指引下，在综合考虑与购买和使用这些材料的相关成本、利益和时间投入以及其它因素的情况下，做出对您的独立业务最有利的决定。Amway 没有因为向 IBO 或第三方订购 BSM 而获得任何利润。

营业规则第 7 条规定要求销售 BSM 的 IBO 应设有最低退货和退款政策。详细信息，请查阅第 7 条规定。所有 IBO 可自由购买或随时停止购买 BSM。

<sup>™</sup>USI Affinity 是 USI Insurance Services LLC 的注册商标。



# 管理您的业务

## 免责声明

在销售膳食补充剂和保健产品时，您必须遵循许多州和联邦法律的规定。

您应仅使用授权资料上提供的产品声明，这一点十分重要。使用未授权材料的不当声明，可能使人产生膳食补充剂是药物或药品的误解，这违反了膳食补充剂的相关规定。

在销售营养品和补充剂时，让您的客户自己选择最适合其需要的产品。除非您是一名医生，否则不应诊断病症或者为某些健康状况推荐产品。

在开始极大改变生活方式的项目之前，尤其是进行强效的瘦身或锻炼计划之前，客户应先咨询医生。如果客户在改变生活方式后发生疼痛或不适，应该停止该计划并且咨询医生。

切勿使用那些服用 Nutrilite 补充剂后，反映健康状况有所改善客户的分享经验。在涉及到宣称因使用 Nutrilite 产品而实现的减肥效果或锻炼效果的情况下，您可以使用证词，但前提是您必须在做出此类宣称时拥有文件证据来支持所声称的效果。

## 继任计划

在 IBO 不断发展其业务的同时，他或她应开始考虑继任计划，包括如何按照 IBO 合同转移其业务。然而，继任计划并不仅限于如何按照合同转移业务或遗产计划方式。其他内容还包括在您有生之年，您希望如何将孩子或他人加入您的业务以保持业务的连贯性。这些是您应与您的税务顾问和律师探讨的主题。

Amway 将在整个流程中为您提供指导。如需了解关于继任计划的更多信息，请联系商业行为和规则部门。

## 合作商店

合作商店通过一个安全地点，也就是 Amway 网站，提供购买来自全国零售商产品的便利。每一个加盟合作商店个体均独立提供购物车、处理订单、配送货物及处理任何客户服务查询。

请访问 [amway.com](http://amway.com) 查询合作商店。

# 营业规则

## 章节目录

### 1. 简介.C-2

- 1.1. 合同关系 .....C-2
- 1.2. 法律选择 .....C-2
- 1.3. 条款可分割性 .....C-2

### 2. 定义.....C-2

- 2.1. Amway IBO 营业计划 (或计划) .....C-2
- 2.2. 版权作品 .....C-2
- 2.3. 客户 .....C-2
- 2.4. 收入声明 .....C-2
- 2.5. 独立企业 (IB) .....C-2
- 2.6. 独立企业主 (IBO) .....C-2
- 2.7. IBOAI 董事会 .....C-2
- 2.8. 推荐线 (LOS) .....C-2
- 2.9. LOS 信息 .....C-3

- 2.10. 标志 .....C-3
- 2.11. 发展对象 .....C-3
- 2.12. 质量保证标准内容 (“QAS 内容标准”) .....C-3
- 2.13. 地区 .....C-3
- 2.14. 使用 .....C-3
- 3. 成为 IBO.....C-3
- 3.1. 注册协议 .....C-3
- 3.2. 接受或拒绝 IBO 注册协议 .....C-3
- 3.3. IBO 法人实体 .....C-3
- 3.4. 配偶是 IBO .....C-3
- 3.5. 未成年独立企业主 .....C-3
- 3.6. 合同期 .....C-3
- 3.7. 年度续约 .....C-4
- 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
- 3.11. 付款供应商 .....C-4



# 营业规则

<b>4. 责任和义务.....</b>	<b>C-4</b>	<b>6. 推荐线的维护.....</b>	<b>C-8</b>
4.1. 诚信义务.....	C-4	6.1. LOS 保密规则.....	C-8
4.2. 小组交叉购买或销售.....	C-4	6.2. 禁止竞争和禁止招揽.....	C-8-C-9
4.3. 非应邀的电子消息.....	C-5	6.3. 其他业务活动.....	C-9
4.4. 广告.....	C-5	6.4. 特定 IBO 合同变更批准.....	C-10
4.5. 零售场所.....	C-5	6.5. 个体转移.....	C-10
4.6. 关于产品、服务和机会的陈述.....	C-5	6.6. 小组转移.....	C-10
4.7. 重新包装.....	C-5	6.7. 六个月非活跃.....	C-10
4.8. 书面销售收据.....	C-5	6.8. 让售 IB.....	C-10-C-11
4.9. 满意保证.....	C-5	6.9. IB 的合并与组合.....	C-11
4.10. 回购规则.....	C-5	6.10. 两个 IB 规则.....	C-11
4.11. 其他退货.....	C-6	6.11. 父母子女的业务整合.....	C-11
4.12. 百分之七十规则.....	C-6	6.12. 离婚、分居或其他非夫妻合作伙伴或法人实体的解体.....	C-12
4.13. 客户积分数额.....	C-6	6.13. IB 的处置.....	C-13
4.14. 遵守适用法律、法规和条例.....	C-6	<b>7. 业务辅销材料.....</b>	<b>C-13</b>
4.15. Amway 业务环境.....	C-6	7.1. BSM 一般规则.....	C-13-C-14
4.16. IBO 关系.....	C-6	7.2. 在核准供应商授权下销售、促销和分发 BSM.....	C-14
4.17. 特许经营和区域.....	C-6	<b>8. 标志和版权作品.....</b>	<b>C-14</b>
4.18. 怂恿更改在推荐线中的位置.....	C-6	8.1. 标志和版权作品的使用.....	C-14-C-15
4.19. 进出口.....	C-6	<b>9. 遵守 IBO 合同(违约补救).....</b>	<b>C-15</b>
4.20. 在 IBO 注册地区以外的区域或市场活动.....	C-6	9.1. Amway 的权利和责任.....	C-15
4.21. 良好业务实践.....	C-7	9.2. IBO 的权利和责任.....	C-15
4.22. 资金筹集.....	C-7	9.3. 配合义务.....	C-15
4.23. IBO 计划操纵.....	C-7	9.4. 不豁免.....	C-15
4.24. 个人/企业信息更新.....	C-7	<b>10. IBO 合同修改.....</b>	<b>C-15-C-16</b>
4.25. Amway 合同.....	C-7	<b>11. 争端解决程序.....</b>	<b>C-16</b>
<b>5. 关于营业计划、推荐和支持的介绍.....</b>	<b>C-7</b>	11.1. 只有获得 IBOAI 同意后才能修正.....	C-16
5.1. 介绍计划.....	C-7	11.2. 临时或初步的强制禁令.....	C-16
5.2. 描述计划.....	C-7	11.3. 保密.....	C-16
5.3. Amway 和核准供应商的定位.....	C-7	11.4. 非约束性调解.....	C-16-C-18
5.4. 收入声明.....	C-7	11.5. 具约束力仲裁.....	C-18-C-19
5.5. 信息披露要求.....	C-7		
5.6. 禁止的推荐行为.....	C-7		
5.7. 推荐人的责任.....	C-7		
5.8. 白金责任.....	C-7		
5.9. 禁止的支持行为.....	C-7		

## 商业行为和规则部门联系信息

电子邮箱 [bcr@amway.com](mailto: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”)构成 Amway 与 IBO 双方合同(“IBO 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 所做出的宝贵贡献,可以在遵循营业规则下促进他们推荐和支持的其他 IBO 的发展。在 IBO 发展成为成熟领导人的过程中,他们在指导、教育及培训其他 IBO 有关 Amway 的业务上负有越来越重要的角色。除此之外,规则是设定来确保所有 IBO 得到他们所需要的支持以继续发展他们与 Amway 合作的独立企业(“IB”)。

根据 IBO 合同,IBO 可享受各种切实的权益,其中包括:以 IBO 成本价通过 Amway 购买产品并转售的权利;推荐他人成为 IBO 并销售 [amway.com](http://amway.com) 上提供的产品的权利;获得 Amway IBO 营业计划(“营业计划”)中的各项奖金资格的权利;在符合营业规则的情况下使用 Amway 的知识财产的权利;与此同时,Amway 也为 IBO 及其客户提供各种支持。为 IBO 提供机会的其中一部分是 Amway 在建立商誉、推荐线(“LOS”)和 LOS 信息上投入大量的资源,以向 Amway 和 IBO 提供竞争优势。

所有 IBO 和 Amway 在维护和保护这些资产和利益方面享有竞争力的商业利益。在这个意义上,该规则为 IBO 和 Amway 提供了重要的保障、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 注册协议时生效的营业计划和营业规则;以及独立企业主(“IBO”)签署的任何实体协议(“实体协议”),或者在合同(“IBO 合同”)期内生效的营业计划或规则的修改内容。最新版本的营业计划和营业规则可在 [amway.com](http://amway.com) 上找到。

根据 IBO 合同,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 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。签订 IBO 合同的地点是在密西根州。

**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):** IBO 通过这种安排获得业务参考指南 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. 收入声明:** 指任何明示或暗示的陈述,传达 IBO 已经赚取或可能赚取的实际或潜在收入,或通过 Amway 业务已经实现或可能实现的生活方式。

**2.5. 独立企业 (IB):** IBO 根据 IBO 合同所经营的 Amway 独立企业。

**2.6. 独立企业主 (IBO):** 独立企业主 (IBO) 是指根据 IBO 合同经营 IB 的个体或实体。

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

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

# 营业规则

**2.9.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。

**2.10.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。

**2.11.发展对象:**是指潜在客户或潜在 IBO。

**2.12.质量保证标准内容("QAS 内容标准"):**指载明 Amway 质量保证标准之内容标准的文件,该文件规定了在传递信息和创建内容时对 IBO 的要求。现行的 QAS 内容标准可在 [amway.com/QAS](http://amway.com/QAS) 上找到。

**2.13.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务计划下开展经营的大西洋和加勒比海地区岛屿。

**2.14.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。

## 3.成为 IBO

**3.1.注册协议:**要成为 IBO,根据 Amway 网站上的程序,申请人必须年满 18 岁,填写和签署 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 法人实体:**独立企业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)、正式合作企业、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.配偶是 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.未成年独立企业主:**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 的未成年人必须加入他或她父母或监护人的企业成为企业拥有者之一。未成年不能在任何 IB 担任业务经理。

**3.6.合同期:**IBO 合同的合同期在每个日历年度结束时到期,Amway 在 9 月 1 日到 12 月 31 日接受的首次注册除外,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:**若要续约 IBO 合同, IBO 必须每年在 IBO 续约年份前一年的 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: (a) 在 IBO 第一个合同年的下一年度 1 月 1 日或之后, 或 (b) IBO 在第二个合同年或任何后续合同年提出续约请求时。若 IBO 未遵守 IBO 合同的所有条款, Amway 保留拒绝任何续约申请或者撤消任何 IBO 续约协议的权利。可用以下方式之一完成并签署年度续约协议: (i) IBO 可以完成、签署并提交电子版续约协议, 并按照 Amway 网站上的程序支付所需的年度业务费; 或 (ii) 在 IBO 的第一个合同年度之后, IBO 可与 Amway 签署自动续约协议。除非他们指示 Amway, 否则, 达到银章及以上级别且不处于第一个合同年度的 IBO 将自动续约以避免业务不慎中断, 续订费用将由 Amway 收取, 如上所述。

**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。终止 IBO 合同的人员可能会立即变成客户身份。

**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 来经营独立企业, Amway 将选择其他 IBO (偏向于推荐线的上线), 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。

**3.11.付款供应商:**Amway 可以使用第三方供应商向 IBO 支付奖金和/或其他计划中 IBO 赚取到的钱。IBO 必须 (a) 在 Amway 所选择的供应商处注册, 只要他们继续是 IBO, 就必须继续在 Amway 选择的供应商处注册 (供应商可能有所变更), 包括同意供应商当前适用的条款和条件 (如果有的话), 以及 (b) 向该供应商提供所要求的所有信息, 其中可能包括但不限于主要电子邮件地址和纳税识别号码, 以便供应商代表 Amway 向 IBO 付款。可以在 [amway.com/paymentvendor](http://amway.com/paymentvendor) 上找到当前供应商的注册信息和向 IBO 付款的其他相关要求。

## 4. 责任和义务

**4.1.诚信义务:**根据 IBO 合同的条款, 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.小组交叉购买或销售:**任何 IBO 均不得从事小组交叉购买或销售。如果 IBO 通过 Amway 或由 Amway 提供的产品和服务销售给另一个不是由他或她个人推荐的 IBO, 即为小组交叉购买或销售, 但并不包括 (a) 根据服务协议得到许可, 或者 (b) IBO 从或通过其上线白金 IBO 购买通过 Amway 或由 Amway 提供的产品和服务。

# 营业规则

**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电子信息发送、传递或以其他方式发送给那些与 IBO 本人没有预先存在个人或业务关系的人。(包括但不限于, 通过新闻群组、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 书面许可后才得以发布广告。

**4.5.零售场所:** 在零售场所工作或拥有零售场所的 IBO 必须将其 IB 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。为了确保 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。可以访问 [amway.com](http://amway.com) 获取活动销售申请表。

**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使用(不超过 10 天), 并且必须通过 Amway 书面的明文批准。为了确保 Amway 有足够时间给予许可证明, 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。可以访问 [amway.com](http://amway.com) 获取展位展示申请表。

**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 [amway.com](http://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。所有关于通过或由 Amway 提供的产品或服务的声明都必须符合 QAS 内容标准。

**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 的满意保证。

**4.9.满意保证:** 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; 或(c)兑换等值的其他产品。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; 或(c)兑换等值的其他产品。

可以访问 [amway.com/amwaypromise](http://amway.com/amwaypromise), 然后点击“100% Satisfaction Guarantee (100% 满意保证)”, 查看现行的满意保证政策。

**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 可以选择将目前库存的可销售 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 应按照以下条件购回退出 Amway 业务的 IBO 其尚未使用、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因 IBO 退出 Amway 业务所衍生的运费, 以及退还产品的 IBO 价格的 10% 作为回购的处理手续费。

# 营业规则

**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 购回 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、目前尚可销售的 Amway 产品的权利。

**4.12.百分之七十规则:**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% 的平均个人售货额 (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计算,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。就本规则的目的而言, IBO 在日常经营他们的 Amway 业务过程中使用的合理产品数量也视为 70% 平均数。

**4.13.客户积分额:**为获得在一个特定月份内赚取根据下线积分额计算的业绩奖金的权利, IBO 必须:(a) 向 10 名不同客户达成每名客户至少一笔销售;或 (b) 向任意数量客户销售产品达到至少 50PV 的销售积分额。为获得本规则中提到的权利,作为销售对象的客户必须满足以下条件之一:(a) 直接向 Amway 订购;或 (b) 直接向一名 IBO 订购,该 IBO 应通过 Amway 建立的追踪积分额系统向 Amway 报告。为了达到获得业绩奖金以及其他奖励、奖励和表彰的资格, IBO 有责任确保遵守 Amway 发布的官方期限和要求。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.Amway 业务环境:** Amway 是一家专业、重道德并机会均等的公司。 IBO 不得有种族、族裔、性别、生活方式、残疾、宗教或政治派别的歧视。 IBO 不得在任何与 Amway 相关的场合发表贬低或诋毁他人的言论,或对他人使用贬损性的污言秽语。

**4.16.IBO 关系:** IBO 是独立签约人。 IBO 不得声称或暗示他们是 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。

**4.17.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。

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

**4.19.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,或者销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 IBO 合同规定的区域范围内进行个人使用或转售。

**4.20.在 IBO 注册地区以外的区域或市场的活动:**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。否则,即违反了 IBO 合同。

# 营业规则

**4.21.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出破产申请, 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。

**4.22.资金筹集:** 任何 IBO 在任何类型的资金筹集活动中均不得结合利用 Amway 产品或服务。资金筹集活动包括通过声称销售带来的收益、收入、捐赠、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。

**4.23.IBO 计划操纵:** IBO 不得以任何方式操纵营业计划、积分 (PV) 或售货额 (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。

**4.24.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。

**4.25.Amway 合同:** 当规则要求 IBO 联系 Amway 以通知、请求许可或批准时, 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 [bcrc@amway.com](mailto:bcrc@amway.com)。如有任何问题或疑虑, 请致电 616-787-6712。

## 5.关于营业计划、推荐和支持的介绍

**5.1.营业计划介绍:** 在邀请发展对象聆听营业计划的介绍或向发展对象介绍营业计划时, 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:** 向 IBO 或发展对象介绍计划时, IBO 的陈述必须真实、准确、不误导, 并且必须传达与 Amway 业务相关的潜在收入的现实预期。所有描述计划以及发展 IB 所花费的时间和精力的陈述都必须符合 QAS 内容标准。

**5.3.Amway 和核准供应商的定位:** IBO 必须以真实、准确和不误导的方式定位 Amway 以及核准供应商的角色, 并且在定位时必须遵守 QAS 内容标准。

**5.4.收入声明:** 收入声明必须符合 QAS 内容标准。

**5.5.信息披露要求:** 在向 IBO 提出任何明示或暗示收入声明时, 或在寻求发展对象参与本业务时, IBO 必须提供 QAS 内容标准中规定的披露信息。

**5.6.禁止的推荐行为:** 在寻找发展对象通过计划申请加入业务时, 必须遵守 QAS 内容标准, 并且只能使用 Amway 授权材料或根据规则 7 (业务辅销材料) 授权与发展对象一起使用的业务辅销材料。IBO 不得鼓励或要求发展对象购买与注册相关的任何东西。IBO 不得通过注册或推荐新 IBO 来达到在 LOS 中操纵新的 IBO 位置的目的。

**5.7.推荐人的责任:** 推荐人必须是完全遵守营业规则的 IBO, 并且确保其推荐的所有 IBO 可以取得并有机会阅读 IBO 合同。推荐人也必须尽其全力为其所推荐的 IBO 提供资源, 以帮助他们发展自己的 IB, 其中可包括使用根据规则 7 批准的业务辅销材料。

**5.8.白金责任:** 达到白金或白金以上级别的 IBO 必须定期召开销售会议或提供参加销售会议的机会, 目的是培训和激励下线 IBO 发展成为下一批合格白金, 确保下线 IBO 在此过程遵守营业规则。

**5.9.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。



# 营业规则

## 6. 推荐线的维护

**6.1.LOS 的保密规则:**Amway 为了 Amway 和所有 IBO 的利益,因此保护 LOS 和 LOS 信息。Amway 保持 LOS 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 LOS 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 LOS 信息。

**6.1.1.**IBO 了解并同意不会对以下陈述提出质疑:(i) LOS 信息是 Amway 拥有的机密而且重要的商业秘密;(ii) LOS 信息由 Amway 全权拥有;(iii) IBO 在 LOS 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 不得主张或寻求 LOS 信息中的任何权利或任何类型的保护。

**6.1.2.**IBO 只能在事先获得 Amway 书面许可的情况下使用 LOS 信息,该书面许可可以通过一般性出版物(向所有 IBO)发布、或通过特定书面形式向一个或多个 IBO 表达。Amway 授权的任何许可都应是有限非独占的、不可转让,且 Amway 可撤销许可,IBO 只能在营业规则的允许下为了便利其 IB 在必要时使用 LOS 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 LOS 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 LOS 的信息,并采取所有合理步骤和适当措施来保护 LOS 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 LOS 信息列表或者以其他方式使用或公开 LOS 信息。IBO 也不可以将 LOS 信息透露给任何第三方,或结合任何其他业务来使用 LOS 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 LOS 信息归还 Amway,而且之后不可以再使用这些信息。

**6.1.5.**每个 IBO 都应认可除了 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,保证法院的强制令救济,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.**IBO 的义务是依据规则第 6.1 条,将在自愿或非自愿辞职、不续约或终止该 IBO 的 IB 后继续存在并且保持法律效力。

## 6.2. 禁止竞争和禁止招揽:

**6.2.1. 禁止竞争(当前 IBO):**每个 IBO 都同意不拥有、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份来参与 (a) 任何其他利用多层级或网络营销结构的直销计划,或 (b) 任何其他通过独立经销商营销,产品或服务在功能上可与 Amway 提供的产品互相替代的营销的企业。

**6.2.2. 禁止招揽(当前 IBO):**每个 IBO 都同意不代表自己或是代表任何人或实体,直接或间接的鼓励、招揽或以其他方式尝试招募或说服 (i) 任何 IBO,或者 (ii) 任何在过去两个日历年度内曾经担任 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) 任何其他利用多层级或网络营销结构的直销项目,或 (b) 任何其他通过独立经销商营销,产品或服务在功能上可与 Amway 提供的互相替代营销的企业。



# 营业规则

**6.2.3.禁止竞争(前 IBO):**每个 IBO 都同意在自愿或非自愿辞职、不续约或终止自己的 IB 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份来参与(a)任何其他利用多层级或网络营销结构的直销项目,或(b)任何其他通过独立经销商营销,产品或服务在功能上可与 Amway 提供的互相替代的营销的企业。

**6.2.4.禁止招揽(前 IBO):**每位 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份来参与(a)任何其他利用多层级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.**关于规则 6.2,“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,但必须按照规则 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 之间有以下的竞争:(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.**每一位 IBO 都了解规则 6.2 保护 Amway 和 IBO 的合理竞争业务利益,违反规则 6.2 中的任何分款将会对 IBO 和 Amway 造成重大而不可弥补的损害,导致法院的强制禁令,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。

**6.3.其他业务活动:**除规则 6.2 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.**每位 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。每位 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按照规则 7 编写的业务辅销材料。

**6.3.2.**规则 6.3 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、医学、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来主动招揽其他 IBO 作为客户。

# 营业规则

**6.4.特定 IBO 合同变更的批准:**出售 IB 中的所有者权益、转移 IB、合并 IB、分割或拆分 IB 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 不得利用上述任何行为操纵推荐线。

**6.5.个体转移:**个体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 及其下所有上线 IBO 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,新推荐人和上线白金接受书面声明,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 必须向 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过去十二个月以上的时间。

**6.7.六个月非活跃:**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 6 个月或更长时间没有业务活动,才可以在新推荐人下注册。在经过非活动期后,前 IBO 可以在新推荐人下注册为新 IBO。

**6.7.1.**在非活跃期内,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非活跃期的计算:(a)获得和/或提交书面转移申请,(b)根据规则 11.4 进行调停程序,(c)在 Amway 附属机构开展业务的任何其他国家/地区经营与 Amway 有关的附属业务,(d)向 Amway 咨询有关其 IB 的状态,或(e)以客户身份购买 Amway 产品或服务。

**6.7.3.**两年非活跃:一名转移到新推荐人或在 6 个月非活跃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.**两年非活跃(加入现有的独立企业):前 IBO 不可被加入一个现有的 IB,除非其 IBO 合同过期已超过 24 个月。

**6.8.出售 IB:**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者权益出售给遵守营业规则的其他 IBO,其需拥有足够的技能、经验、判断力和资源来经营该独立企业,适合与否由 Amway 予以合理裁定。Amway 要求任何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让售。

# 营业规则

**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谈判过程中收购独立企业的权利,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;

**6.8.1.2.**若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.**只要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 让售后在推荐线中的位置不变。

**6.9. IB 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 IB 是允许的。

**6.10.两个 IB 规则**IBO 只能在一个 IB 中拥有所有人权益,除非:(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) 子女必须是由父母个人注册的,或者父母必须是由子女个人注册的;
- b) 在整合实施日期之前,父母和子女的 IB 已经是单独的 IB,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已达到白金或更高级别;
- d) 如果在上述 b 和 c 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 IB,继承 IB 的父母或子女有权依据本规则整合单独的 IB。

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。

# 营业规则

**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、婚姻财产分割或法人实体解散的待决期内, 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 IB; 或 (b) 其中一名 IBO 将原本 IB 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, 达到白金级别资格的 IBO 便可拆分 IB, 一个 IBO 成为另一个 IBO 的推荐人。在这种情况下, Amway 认可在过去一年是 25% 合格推荐人或更高资格的所有小组 (“合格小组”) 将会保留在下线 IBO 下面。剩下 (“不合格小组”) 的 IBO 如果希望换推荐线, 必须遵循个体转移或小组转移的规则 (第 6.5 条和第 6.6 条) 的要求来进行。

**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 IB 不能根据另一个 IBO 的 IB 的积分额获得领导奖金或深度奖金。虽然原始的 IB 拆分为两个单独的 IB, 但如果各 IBO 请求, Amway 可将两个新产生的 IB 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 IB 的 IBO 计算和支付更高奖励级别的奖金之目的, “虚构 IB” 协议延续了以前存在的 IB。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 “小组”。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, 让他们自己裁定如何分配这些资金。如果拆分翡翠或更高级别的 IB, 原始 IB 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 IB 拆分为两个 IB, 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一个合并 IB, 每个分离的 IB 必须自行获得资格认定。为了使 IB 户籍的拆分生效并允许 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。



# 营业规则

**6.13. IB 的处置:**如果某 IBO 注销、未能续约或终止其 IB, 死亡而没有转让 IB, 或者被 Amway 注销, Amway 将决定该 IB 的未来。

## 7. 业务辅销材料

在这些规则中, 业务辅销材料 (BSM) 是指具有以下特征的所有产品和服务 (包括但不限于业务辅助材料、书籍、杂志、活动挂图和其他印刷材料、在线资料、网站、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) 包含或使用本公司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. BSM 的一般规则

**7.1.1.** IBO 必须在遵照规则 7.1 和 7.2 的原则下, 才得以销售业务辅销材料 (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 QAS 内容标准以及与其使用、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。

**7.1.2.** 在 Amway 注册后的第一个合同年度, IBO 不得直接或间接购买 BSM。IBO 的第一个合同年度是指 IBO 在 Amway 注册后至其根据规则第 3.6 条与 Amway 签订的第一个 IBO 合同期结束的期间, 但 2023 年 8 月在 Amway 注册的 IBO, 其与 Amway 签订的第一个 IBO 合同期到 2024 年 12 月 31 日才结束。此外, 禁止 IBO 与核准供应商在合同第一年直接或间接向 IBO 出售 BSM 或从 IBO 处赚取任何收入。不得向发展对象销售 BSM。

**7.1.3.** Amway 的满意保证和回购规则不适用于非由 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:

**7.1.3.1.** 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 和核准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。

**7.1.3.2.** 除了规则 7.1.3.3. 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。

**7.1.3.3.** 除了遵守规则 7.1.2 关于在第一个合同年度不向 IBO 销售 BSM 或从其赚取任何收入的规定外, 每个选择销售研讨会、活动和其他业务会议门票的 IBO 都有义务在活动结束后 30 天内购回供购买者个人使用的门票。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。

**7.1.3.4.** 除了规则 7.1.3. 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, 则有权获得预付订阅的未使用部分的全月退款; (b) 可供下载的媒体文件的订购者如果对下载的材料不满意, 则有权在购买相关下载媒体文件的 30 天内下载等值材料。

# 营业规则

**7.1.4.**宣传、销售、分发或提供用于销售或提供 BSM 的 IBO 必须:(a) 确保此类 BSM 在销售或提议转售时,没有与 IBO 在 Amway 的注册相结合,或根据规则 7.1.2 规定,在 IBO 与 Amway 签订的第一个合同年度的任何其他时间;(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且是绝对自愿的;并(d) 告知购买人依据规则 7.1.3. 适用于此类业务辅销材料的退款政策。

**7.1.5.**未经 Amway 的事先特定书面许可,任何 IBO 均不可录制 Amway 演讲。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。

**7.1.6.**虽然现场研讨会、活动、业务会议或其他类似 BSM 的具体内容必须遵守质量保证标准,但此类 BSM 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。

**7.1.7.**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积分和利润是合理的。

**7.1.8.**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,不可对此类分配有关的其他 IBO 给与报酬或补偿。

**7.1.9.**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。

**7.1.10.**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,或以其他方式使用 Amway 的任何版权材料或其他知识产权。

**7.1.11.**IBO 创建、使用、销售、促销或分销的 BSM 不可以侵犯核准供应商、其他 IBO 或第三方的版权或知识产权。

**7.1.12.**没有与核准供应商有业务关系并达到白金或以上资格的 IBO,如果希望销售、宣传或分发 BSM,必须通过“Platinum BSM Registration Form”(白金 BSM 注册表)向 Amway 完成注册,该表格可以向业务辅销材料管理部门索取。

**7.2.由核准供应商(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.**希望通过核准供应商销售 BSM 来销售、促销或获取收入的 IBO,必须根据计划的规定与该核准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。

**7.2.2.**根据规则第 7.2 条的规定,核准供应商授权其销售、促销或分销自己的业务辅销资料的获得核准供应商授权的 IBO 不需进一步要求与 Amway 签署书面授权书来开展此类活动。

## 8.标志和版权作品

Amway 的标志和版权作品是 Amway 重要且宝贵的财产。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 做出合理的商业性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核准供应商进行认证,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:** IBO 只能在事先获得 Amway 书面许可的情况下使用 Amway 标志和版权作品,该书面许可可以通过一般性出版物(向所有 IBO)发布,或通过特定书面形式向一个或多个 IBO 表达。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 核准供应商采购,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 在带印记收据上使用 Amway 标志。

# 营业规则

## 9. 遵守 IBO 合同 (违约补救)

对于 IBO 和 Amway 而言, 遵守 IBO 合同对于保持业务的强大和活力至关重要。如果出现违反 IBO 合同的情况, 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 合同授权的任何强制措施, 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, 暂时撤销 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。

**9.2. IBO 的权利和责任:** 如果 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 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说明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根据 IBO 合同的规定采取强制或纠正措施。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 所述的争端解决程序。

**9.2.1.** 如果 IBO 质疑某项规则或 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 规定的约束仲裁程序解决争议。

**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。不回复询问或没有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 IB 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 的任何更改都需要获得 IBOAI 董事会和 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 IBO 合同变更内容提交给 IBOAI 董事会供其讨论、评估和给与建议。

# 营业规则

**10.2.**根据规则 10.1, Amway 将通知 IBO 相关拟议变更, IBO 可登录 [amway.com](http://amway.com) 查看这些拟议变更内容并对此提出意见。Amway 和 IOBAI 董事会将会对在通知发布后 30 天内所收到的任何意见进行评估。拟议变更将在评议期结束后 15 天生效, 除非 Amway 在咨询 IOBAI 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 [amway.com](http://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消, IBO 的退出将生效, 若其已支付该年度的注册或续约费, Amway 将按比例退回。退出的 IBO 可依照规则 6.8 让售其独立企业。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. 争议解决程序

IB、营业计划或与 IBO 合同相关的争议, 包括但不限于任何州或联邦法规或普通法要求, 以及涉及业务辅销材料的争议(“争议”), 均应依据本规则予以解决。本规则中的争议解决程序适用于涉及以下各方的争议:(1) IBO、前 IBO 或任何此类 IBO 的高级职员、主管、代理或员工(在本规则 11 中统称为“IBO”);(2) Amway、Amway 加拿大公司及其任何母公司、子公司、附属公司、前身公司或继承公司及其高级职员、主管、代理或员工;(在本规则 11 中统称为“Amway”);(3) 核准供应商及其高级职员、主管、代理或员工(在本规则 11 中统称为“核准供应商”)。IBO、Amway 和核准供应商就本规则 11 而言, 统称为“当事方”或“各方”。规则 11 是对等的, 且适用于所有当事方。

唯一的例外情况是, IBO 或 Amway 提出的索赔是针对通过或由 Amway 向 IBO 或代表 IBO 提供的产品或服务产生的债务, 而且索赔当事方只有 Amway 和该 IBO, 且该索赔的总金额低于 \$10,000。在这种情况下, 该 IBO 或 Amway 可选择在任何有管辖权的法院(包括小额理赔法院)审理索赔。在所有其他情况下, 双方均根据这些规则来解决争议, 若有必要可上至约束仲裁。

**11.1. 只有获得 IOBAI 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, 这些修订不能追溯过往 Amway 或 IOBAI 董事会所知道的任何争议。

**11.2. 临时或初步禁令:**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当事方从有管辖权的法院寻求临时或初步禁令或其他救济, 尽管双方有义务参与规则 11 条规定的调停程序或约束仲裁。

**11.3. 保密:**以任何方式卷入争议解决程序的各方, 不可向任何未直接卷入争议解决程序的其他人透露:(a) 争议的内容或主题;(b) 任何证词内容或其他通过争议解决程序所获得的信息;或(c) 任何争议解决程序作出关于任何情况(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声明或抗辩, 包括会见证人和从其他方面去调查证据。

**11.4. 非约束性调解:**调停程序包括两个阶段:促进式调解和听证会, 两者均属于非约束性。调停程序是对等的, 且适用于所有当事方。争议各方应按照本规则 11.5 进行约束仲裁之前, 应遵守本规则 11.4 所规定的调停程序;然而, 在 IBO 为当事方的争议中, IBO 可自行决定在调解或听证会阶段之前或期间的任何时候选择退出调停程序, 并可直接根据该协议进行约束仲裁。



# 营业规则

首次寻求争议解决方案的一方应当开始进行促进式调解，前提是 IBO 有权选择退出上述调停程序，在任何争议中向其他相关当事方以及 Amway 商业行为和规则部门提交调解申请表来开始进行调解。如果调停程序牵涉 IBOAI，应向 IBOAI 和 IBOAI 听证小组主席提交调解申请表。

**11.4.1.促进式调解:**当进行促进式调解时，IBOAI 董事会将派遣经验丰富的 IBO 来担当调停员（“IBOAI 调停员”）。

**11.4.1.1.**如果只有 IBO 和 Amway 是当事方，且一个或多个牵涉争议的 IBO 尚未根据规则 11.4 选择退出调停程序，IBOAI 调停员将会为所有当事方进行促进式调解，除非牵涉争议的一个或多个 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进行促进式调解。Amway 可以提供一份可行的调停员名单，但当事方不一定要同意这份名单上的任何调停员。

**11.4.1.2.**如果核准供应商是牵涉争议的当事方，且一个或多个牵涉争议的 IBO 尚未根据规则 11.4 选择退出调停程序，则将由所有当事方皆同意的中立调停员进行促进式调解，除非所有牵涉争议的当事方明确要求由 IBOAI 调停员进行促进式调解。Amway 可以提供一份可行的调停员名单，但当事方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 个工作日内就调停员达成一致意见，他们授权 Amway 去请求美国仲裁协会 (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，如果核准供应商为争端当事方，核准供应商应按比例支付调停员费用。

**11.4.1.5.**促进式调解应在选择调停员后的 30 天内进行。各方可以同意将该日期延长至 30 天。并且，调停员可根据当事方的请求，将期限再延长 30 天（自选好调停员之日起，总共不超过 90 天）。

**11.4.1.6.**促进式调解程序是保密的，不对外公开；但任何参与者都可选择由律师或其他个人代表陪伴，例如上线 IBO 或家人朋友，只要此代表同意遵守规则 11.3 保密义务。

**11.4.1.7.**收到促进式调解通知的所有当事方均需参与，前提是 IBO 有权根据规则 11.4 选择退出调停程序。强烈鼓励各当事方亲自出席促进式调解，但并不是硬性规定。如果当事方选择亲自参加听证，他们需自行承担自己的费用。Amway 或任何争议当事 IBO 不诚实参与调解属于违反 IBO 合同的行为，违反方应向其他当事方补偿，因违反行为直接衍生的任何费用由调停员界定。

**11.4.1.8.**调停员应在促进式调解后的 14 天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议而达成的协议，而且对于未解决的任何争议宣布各方正处于僵局。调停员可以根据自己的判断为促进式调解未解决的任何争议提供解决方案建议。在收到该报告书后的 14 天内，各方应书面声明是否全部或部分同意调停员给出的任何建议。

**11.4.2.听证小组:**如果争议的任何部分未能根据规则 11.4.1 在促进式调解中得以解决，剩余争议的任何当事方的 IBO 都可以请求由听证小组予以处理，前提是 IBO 有权根据规则 11.4 选择退出调停程序。任何涉及核准供应商的剩余争议，或对听证小组本身的公正性提出质疑，应不经过听证会而直接进行约束仲裁。

# 营业规则

**11.4.2.1.**根据规则 11.4.1.8, 在调停员提供书面报告的 30 天内向 Amway 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, 前提是 IBO 有权根据规则 11.4 选择退出调停程序, 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出席听证会, 但并不是硬性规定。如果当事方选择亲自参加听证会, 他们需自行承担自己的费用。

**11.4.2.2.**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。小组成员被选定后, 他们禁止在听证日期前与任何人讨论此争议。每个听证小组成员和相关方都会收到一份完整的调解文件副本。

**11.4.2.3.**当事方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 14 天内, 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; 或 (c) 完全拒绝接受建议解决方案。任何一方可以根据规则第 11.5 条要求对任何未解决的争议进行仲裁。

**11.5.约束仲裁:**各当事方应提交任何未能通过规则 11.4 所述调停过程解决的争议, 根据规则 11.5 约束仲裁来解决。

**11.5.1.仲裁裁决是最终裁决且具有约束力,**所定的判决可由任何具有司法管辖权的法院执行。双方明了本约束仲裁协议是根据涉及州际贸易的交易而订立的, 并同意联邦仲裁法在所有情况下均适用并管辖约束仲裁协议、仲裁规则和仲裁程序的解释和执行。

**11.5.2.共同诉讼豁免:**当事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, 或参与类似争议行动。

**11.5.3. 无共同诉讼仲裁:**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, 当事方同意任何认证为共同诉讼的议案以及随之而来的程序, 必须仅由法庭而不是仲裁员来处置来审理和处置。在任何情况下, 都不能将本共同诉讼索赔根据本规则提交仲裁。

# 营业规则

**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。有关商业仲裁规则和提起仲裁的信息, 可通过以下方式获取: (1) 通过 800-778-7879 联系 AAA 或访问 [www.adr.org/Rules](http://www.adr.org/Rules), 或 (2) 通过 800-352-5267 联系 JAMS 或访问 [jamsadr.com/adr-rules-procedures](http://jamsadr.com/adr-rules-procedures)。

**11.5.4.1.** 如果 IBO 要求针对 Amway 或经核准供应商进行仲裁, 而且该 IBO 的索赔额少于 1 万美元 (\$10,000), Amway 或核准供应商 (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。如果 IBO 的索赔额超过 1 万美元 (\$10,000), 则由当事方平均承担启动和管理仲裁的 AAA 或 JAMS 费用以及仲裁员的合理费用。

**11.5.5. 限制:** 除非法律禁止, 要求进行仲裁的任何一方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 中所述的调停过程应于两年期限或任何更短的法定限制期中收费, 但前提是调停程序不得恢复当事方援引规则 11.4 之前已失效的任何时效期限。

**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, 非任何联邦、州或地方的法院或机构, 应具有解决与本协议的解释、适用性、可执行性或订立有关的任何争议的专属管辖权, 包括但不限于关于本协议全部或任何部分无效或可撤销的任何主张。

**11.5.8. 奖励:** 仲裁员的裁决应局限于决定当事方在正在仲裁的具体争议中的权利和责任。仲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, 除非所有当事方均提出要求。

**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名仲裁员。仲裁员将决定任何存在争议的合并问题。

**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。仲裁员应根据每个案件的具体情况来适当地决定证据透漏的数量、范围及时间。此外, 在要求任何证据透露之前, 仲裁各当事方应就符合 IBO 合同规定的适当保密指令达成一致。如果各当事方未能达成一致, 仲裁员将对当事方和见证人施加适当的保密要求。



**Amway**<sup>™</sup>

---