

비즈니스 참고 가이드

AmwayTM

이 비즈니스 참고 가이드는 2017년 9월 1일을 기준으로 업데이트됐습니다.
업데이트 게시 사이트: Amway.com/BRG



목차

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

내용 소개

| | |
|--------------------------|-----|
| Amway가 여러분을 환영합니다 | 2 |
| Amway, IBO, IBOAI® | 2 |
| 직접판매 유통채널 | 2 |
| 모범사례 | 3 |
| 윤리강령 | 3 |
| 성공적인 비즈니스 구축을 위한 팁 | 3 |
| 시작하기 | 3-4 |
| 다른 IBO의 등록 | 4 |
| 교육자료 | 5 |

A: 플랜

| | |
|-----------------------|------|
| Amway IBO 보상 플랜 | A-1 |
| 연례 사업 갱신..... | A-22 |
| 볼륨 크레딧 및 양도 | A-22 |
| 국제 비즈니스 구축 | A-22 |

B: 비즈니스의 운영과 관리

| | |
|-------------------------|-----|
| 제품 정보 및 주문 | B-1 |
| 고객만족 보장제도 | B-1 |
| 보증 | B-1 |
| 반품 | B-1 |
| 제품 책임 보호..... | B-2 |
| 판매세..... | B-2 |
| 사업 면허 | B-2 |
| 지역 지정 조례..... | B-2 |
| 장부 정리 기본..... | B-2 |
| 소득세..... | B-3 |
| 보험 | B-3 |
| 교육 및 사업 지원 자료(BSM)..... | B-4 |
| 책임 스테이트먼트 | B-4 |
| 승계계획 | B-4 |
| 파트너 스토어..... | B-4 |

C: 행동강령

| | |
|------------|-----|
| 행동강령 | C-2 |
|------------|-----|

비즈니스 행동강령 & 규칙 부서 연락 정보

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

내용 소개

Amway가 여러분을 환영합니다

축하합니다, IBO 여러분! 귀하는 관계의 힘을 바탕으로 한 가족 소유 기업 Amway가 지원하는 비즈니스를 시작하셨습니다. 우리는 여러분이 사업을 구축할 수 있도록 가급적 비즈니스를 쉽게 운영하고자 합니다. 본 비즈니스 참고 가이드를 제작한 이유이기도 합니다. 비즈니스의 시작과 함께 읽어 보시고, 문의사항이 있으면 언제든지 이 가이드를 참조하시기 바랍니다.

Amway, IBO, IBOAI®

이 비즈니스는 여러분을 위한 것이지만, 혼자 운영하는 것이 아닙니다. Amway와 독립사업자("IBO")가 비즈니스의 매 스텝마다 함께 할 것입니다. Amway와 IBO는 또한 모든 IBO에게 이익이 되는 긍정적인 변화를 일으키기 위해서 Independent Business Owners Association International, Inc.®(국제독립사업자협회 -"IBOAI®")와 함께 하고 있습니다.

Amway, IBO 및 IBOAI®와의 관계를 살펴보도록 하겠습니다.

IBO 계약에 따라 Amway는 IBO의 재판매를 위해 Amway를 통해 제품을 구입할 권리, IBO가 되어 Amway™ 제품을 판매하도록 사람들을 후원할 할 권리, Amway IBO 보상 플랜에 따라 보너스를 받을 수 있는 권리, 그리고 IBO와 그들의 고객들을 위한 다양한 지원 등을 IBO에게 제공합니다. IBO는 독립사업(IB)을 소유 및 운영하여 Amway 제품을 판매하고 사람들에게 그렇게 하도록 후원할 수 있습니다. IBO는 독립계약자로서 행동강령을 포함해 IBO 계약을 준수해야 하지만, 자신들이 원하는 방법, 시기 및 장소를 정할 자유가 있습니다. IBO는 성공의 의미를 규정하고 자신들의 목표를 정하며 이를 실천할 계획을 개발합니다. 그리고 업라인 뿐만 아니라 수천 명의 Amway 직원들의 지원도 받습니다. 이들은 IBO들이 목표를 달성할 수 있도록 열심히 활동하고 있습니다.

IBOAI®는 IBO라면 누구나 가입할 수 있는 협력기관이지만 그 이상의 의미를 갖습니다. 이 단체는 모든 IBO의 목소리를 대변하는 기관으로, IBO와 Amway 복미 간의 확실하고 개방된 대화 채널입니다. 귀하와 다른 모든 IBO는 Amway 기회의 중심에 있습니다. IBOAI®가 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 각계 각층의 사람들에게 열어주어야 하는 것을 포함해 여러 설립 원칙을 믿었습니다. IBOAI®는 IBO의 아이디어에 귀를 기울이고, 개선을 제안하고, 비즈니스를 진행시키는 최상의 방법에 대해 Amway에게 조언을 합니다. IBOAI® 이사회는 다이아몬드 레벨 이상의 15인의 유자격 선거 이사들로 구성되어 있으며, 이들은 플래티넘 이상의 자격을 가진 IBO들에 의해 선출됩니다. 여러분의 업라인을 통해, 또는 협회 사무실(다음 주소)로 직접 이들에게 연락을 취할 수 있습니다.

IBOAI®

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

직접판매 유통채널

직접 판매 사업은 1대1 접촉 방식의 사업으로, '사람과의 관계'가 우리 사업의 핵심입니다. 모든 제품은 각기 고유한 스토리를 담고 있습니다. 그리고 모든 IBO는 그러한 이야기를 전하는 제품 홍보대사입니다.

직접 판매 모델. 대량 광고에 의존하는 사업, 그리고 온라인 판매와 달리 IBO 사업 모델은 개인 간 상호작용과 관계맺기를 바탕으로 하고 있습니다.

Amway는 전세계적으로 지역 및 국가적인 직접 판매 협회의 저명한 회원사입니다. Amway 임원들은 이러한 협회들에서 약 50가지의 리더십 직위를 유지하고 있습니다. 미국에서 Amway는 1962년부터 직접판매협회(DSA) 회원사로 활동하고 있습니다. 자세한 내용은 DSA 웹사이트 dsa.org를 확인하세요.

내용 소개

모범사례

IBO는 비즈니스 소유자의 권리와 특권을 잘 알고 있습니다. 그리고 이와 함께 책임도 따른다는 것을 알고 있습니다. 귀하는 본 가이드의 섹션 C에 나오는 행동강령을 준수해야 합니다. 이는 Amway와의 계약의 일환입니다. 예를 들어, 이 행동강령에 따르면 귀하는 일반 소매점이나 eBay 또는 Amazon과 같은 소매 사이트가 아닌, Amway가 제공하는 개인 소매 웹사이트를 통해서만 온라인 판매를 할 수 있습니다. 또한 Amway가 해당 국가에서 사업을 하든 안 하든 상관 없이 IBO는 Amway™ 제품을 다른 나라로 수출하거나 또는 다른 나라에서 수입하지 못하도록 하고 있습니다.

소셜미디어의 경우 전 세계 사람들 모두가 아닌 귀하의 개인 연락 관계자들만이 귀하의 사업 정보를 볼 수 있도록 개인정보 설정을 해놓아야 합니다. 귀하의 Amway™ 비즈니스를 알릴 비디오를 만들고 싶습니까? 행동강령과 적용 가능한 저작권법에 따라 귀하는 먼저 음악을 사용할 권한을 확보해 놓아야 합니다. Amway는 또한 모든 비디오를, 음악 포함 여부와 상관 없이 Amway 사업 지원 자료 관리부(Business Support Materials Administration Department)의 승인을 받은 후 게시하도록 하고 있습니다.

행동강령을 준수하면 귀하의 사업과 모든 IBO의 사업을 보호하는 데 도움이 됩니다. 이는 단지 소수의 예에 불과합니다. 이 가이드에 첨부된 행동강령 전체를 주의깊게 읽어 보십시오. Amway.com/protectyourbusiness에서 온라인 자료를 검색해 볼 수 도 있습니다.

품질 보증 기준(Quality Assurance Standards)

파워 오브 오너십 지적재산 문제: IBO를 위한 FAQ

파워 오브 오너십(Power of Ownership) 신규 IBO를 대상으로 한 세 가지 우수 사례(비디오)

소셜 미디어 가이드라인

음악 저작권 가이드

Amway에 속해있는 아래의 부서들은 질문에 대답할 준비가 항상 돼 있습니다.

고객 서비스부(CS)

비즈니스 행동강령(BCR)

사업지원자료(BSM)

윤리강령

우리는 IBO로서 다음 원칙에 따라 사업을 수행하는 데 최선을 다할 것을 약속합니다:

- 우리는 행동강령뿐만 아니라 이 행동강령의 정신도 따릅니다.
- 우리는 IBO로서의 행동이 내 개인 사업뿐만 아니라 다른 IBO들에게도 영향을 많이 준다는 것을 인식하고, 최고 수준의 성실, 정직, 책임감을 반영하는 행동을 할 것입니다.

성공적인 비즈니스 구축을 위한 팁

균형 있는 비즈니스를 구축하려면 다음 세 가지 요소가 필요합니다: 제품을 더 잘 알 수 있도록 제품을 직접 사용해 보고, 고객에게 제품을 판매하며 그리고 후원하는 신규 IBO가 똑같이 일을 할 수 있도록 도와주는 것.

시작하기

팁 1. 제품에 대해 학습합니다.

학습: 제품 세일즈는 수익을 올리는 핵심이고, Amway.com은 Amway가 제공해야 하는 모든 멋진 제품에 대해 학습할 수 있는 훌륭한 수단입니다. 자신과 다른 사람들이 계속 사용하고 싶어하는 제품이 무엇인지 생각합니다.

제품 체험사례는 가장 좋은 판매 도구입니다. Amway™ 제품의 높은 품질과 탁월한 성능을 잘 알고나면 이들 제품에 대해 자신감 있게 이야기할 수 있고 고객들에게 판매하기도 쉬워집니다. 좋아하는 제품을 함께 나누세요. 친구들과 가족들도 Amway 제품을 구입하는 데 관심을 보일 것입니다. 쉬운 방법은 선택적 제품 스타터 키트로 시작하는 것입니다. 이 키트는 가장 인기 있고 판매하기 쉬운 제품 컬렉션을 담고 있습니다. 여러분은 잠재성이 큰 비즈니스 말고도, IBO 가격으로 좋은 제품을 구입할 수 있는 또 다른 혜택을 누리게 될 것입니다.

Amway™ 카탈로그와 기타 인쇄물에는 코드를 사용하여 가격이 열거되어 있어 귀하의 IBO 가격(할인)을 공개하지 않고도 고객에게 제품을 소개할 수 있습니다. 가격 코드에서 P 다음의 숫자는 PV, B 다음의 숫자는 BV, Y 다음의 숫자는 본인의 IBO 가격입니다. 마지막 2개의 숫자 앞에 소수점을 추가하십시오. 제품을 경험하고 귀하의 가격책정 전략을 생각했다면 Amway 제품을 사람들에게 소개할 준비를 갖추게 될 것입니다!

내용 소개

팁 2. 다른 사람에게 제품을 소개합니다.

세일즈: 여러분은 Amway™ 제품을 판매하여 수익을 올립니다. 모든 제품에는 권장 소비자 가격이 있지만, 가격은 여러분이 결정합니다. 귀하가 결정하는 가격으로 고객에게 제품을 제공하여 즉각적인 수입을 얻으십시오. 여러분은 제품 가격과 비용의 차액에 해당하는 수입을 얻게 됩니다. 이는 어려운 일이 결코 아닙니다!

제품을 소개하고 사람들에게 판매를 시작하는 좋은 방법은 선택 사항인 제품 스타터 키트를 통해서입니다. 제품 샘플을 직접 써보고 사람들에게도 샘플을 나눠주십시오. 고객들은 여러분의 경험을 믿습니다. 제품을 먼저 사용해 보고 느낀 장점을 고객에게 설명하면 이보다 더 훌륭한 '추천'은 없을 것입니다.

기타 제품 세일즈에 대한 자세한 정보를 얻을 수 있는 곳:

- 귀하의 업라인
- 제품 관련 최신 정보 - Amway.com
- 세일즈 키트 - Amway.com
- 제품 세일즈 관련 교육과정 - Amway.com/education

팁 3: 수익성을 높이는 활동을 구축해 나갑니다.

후원: 사업 구축에 관한 한 많은 자유가 있습니다. 그러나 가장 성공적인 IBO는 먼저 제품에 친숙해진 후 고객에게 제품을 판매하고 그런 다음 신규 IBO에게 똑같이 하도록 후원을 했습니다. 비즈니스를 확대하고 다른 사람들을 후원하여 Amway 기회를 함께 나누십시오. 귀하를 후원한 IBO가 귀하를 교육시킨 것처럼 신규 IBO를 교육하십시오. 그러는 과정에서 판매량을 기준으로 월간 실적 보너스를 벌 수 있고, 다운라인 IBO의 판매에 따라 월간 및 연간 리더십 보너스도 받을 수 있습니다.

다른 IBO의 등록

팁 1. 업라인 IBO에게 도움을 요청합니다.

귀하를 등록시킨 IBO는 세일즈 방법에 능통하고, 자신의 Amway 비즈니스를 시작하는 데 관심있는 사람들에게 Amway IBO 보상 플랜을 잘 설명할 수 있는 '검증된 시스템'을 갖고 있습니다. 플랜을 알리기 시작할 때 이를 자료로 활용하십시오.

팁 2. Amway.com에 대해 알아둡니다.

Amway.com을 방문합니다. 기본 툴바에서 "쇼핑(Shop)"으로 갑니다. 영양 및 웰빙, 미용, 홈, B2B 제품, 그리고 기타 제품 카테고리를 찾습니다. 그런 다음 기본 툴바에서 다른 제목을 확인합니다. 간소화된 카테고리 및 탐색 방법을 익혀두십시오. 이렇게 하면 시간을 절약하고 프로스펙트에게 Amway™ 웹사이트 사용이 얼마나 간편한지 보여줄 수 있을 것입니다.

팁 3. 제품 스타터 키트를 활용합니다.

신규 IBO가 제품 스타터 키트를 구매하는 것은 현명한 선택입니다. 제품 스타터 키트는 신규 IBO들로 하여금 우리들이 좋아하고 쉽게 공유할 수 있는 일부 제품을 알도록 도와주어 다른 사람에게 성공적으로 소개할 수 있도록 하기 위해 만들어졌습니다. 이 키트 구입은 선택사항이지만, 연구에 의하면 제품 스타터 키트를 구매하는 IBO는 등록 시 카트를 구매하지 않은 IBO보다 더 생산적이고 더 확고한 출발을 하는 것으로 나타났습니다.

내용 소개

교육자료

이 비즈니스의 특성과 제품에 대해 알아보십시오.

먼저 시작할 때 알아두어야 할 것이 많지만, 업라인 IBO는 사업 구축 관련 정보의 훌륭한 자원입니다. Amway가 개발한 교육 자료는 매우 유용합니다. 교육과정 비디오는 이익창출, 세일즈, 비즈니스 에센셜과 같은 주제를 집중적으로 다루고 있습니다. 이는 Amway.com/Education에서 확인할 수 있습니다. 이 밖에도, Amway 후원 행사에서 제공하는 교육을 활용할 수도 있습니다. 행사에는 강사-주도 워크숍이 포함됩니다. Amway가 인증한 승인 공급업체들부터 추가적인 지원을 받을 수도 있습니다. 이 공인 공급업체들은 Amway의 승인을 받아 IBO들에게 컨퍼런스, 문서, 웨비나, 멘토링 등과 같은 지원 서비스를 제공합니다! 사업 성장에 도움이 될 기타 자료는 Amway.com으로 가서 로그인한 다음 Business Center > Resource Center로 가십시오.



플랜

섹션 목차

| | |
|-----------------------|------|
| Amway IBO 보상 플랜 | A-1 |
| 연례 사업 갱신..... | A-22 |
| 볼륨 크레딧 및 양도 | A-22 |
| 국제 비즈니스 구축 | A-22 |

플랜|소득을 올리는 방법

Amway IBO 보상 플랜

Amway IBO 보상 플랜으로 품질이 우수한 제품과 서비스 판매를 통해 소득을 올릴 수 있습니다. (제품 세일즈 및 사용은 균형 잡히고 성공적인 사업을 구축하는 한 방법이며 여기에는 다른 사람의 성공을 돕는 일도 포함됩니다.)

자신의 고객과 IBO로 등록하여 만든 사업 조직을 통해 형성된 전체적 판매 볼륨을 기준으로 보너스도 받을 수 있습니다. Amway IBO 보상 플랜은 간단하게 말해서 제품과 서비스를 판매하고 IBO를 등록하는 것에 대해 보상을 받는 것입니다.

Amway IBO 보상 플랜은 여러 스텝의 성과에 대해 보상하고 있습니다. 각각의 IBO는 독립 사업가로서 자신의 성공 여부는 세일즈 노력과 자신이 등록시킨 사람들의 세일즈 노력에 따라 좌우됩니다. 독립 사업체의 총 수입은 즉각적인 수입, 즉 고객에게 판매한 소매 수익에 전체 판매 볼륨에 대해 획득한 보너스를 합친 것을 기준으로 합니다.

즉각적인 수입

‘즉각적인 수입’이란 Amway나 후원 IBO로부터 제품을 구입한 비용과 귀하의 고객에게 제품을 판매한 가격의 차이입니다. 이것은 고객에게 제품을 판매할 때마다 즉시 얻을 수 있는 수입입니다. 귀하의 편의를 위해 Amway는 모든 제품에 대한 권장 소비자 가격을 게재합니다. 하지만 이러한 가격은 권장 가격이며, IBO가 반드시 이 가격을 부과해야 할 의무는 없습니다. 각 IBO는 IBO 또는 다른 소비자들에게 제품을 판매할 때 해당 제품의 가격을 자율적으로 결정할 수 있는 권한이 있습니다.

실적 보너스

월간 실적 보너스로 추가 수입을 올릴 수 있습니다. 실적 보너스는 세일즈 볼륨 즉, PV와 BV라는 두 가지 숫자로 확인되며 각 판매 가능 제품 또는 서비스와 함께 게시됩니다.

PV는 각 제품에 할당된 단위 금액(포인트 점수라고 볼 수 있음)입니다. 매월 판매한 볼륨과 관련된 총 PV는 실적 보너스 퍼센트를 결정합니다. PV 합계가 높을수록 보너스 계산에 사용되는 비율(최고 25%)도 높아집니다(아래의 실적 보너스 스케줄 참조).

BV는 각 제품에 할당된 달러 수치입니다. 매월 판매한 볼륨과 관련된 총 BV에 PV 브래킷을 곱하여 총 실적 보너스를 산출합니다. 판매 볼륨 또는 PV/BV라고 일반적으로 알려진 것은 IBO가 개인 용도 및 재판매를 위해 구입한 경우, 또는 등록된 고객이 제품을 구입한 경우에 생성됩니다.

총 실적 보너스를 계산하려면 프론트라인 IBO(개인적으로 등록)에게서 얻은 패스업 볼륨(PV와 BV)을 개인 PV와 BV에 더한 다음 실적 보너스 스케줄에 따라 계산합니다. 하지만 동일한 스케줄을 사용하더라도, 프론트라인 IBO가 획득한 실적 보너스는 총 금액에서 차감하여 귀하의 순 실적 보너스를 계산합니다. 또한 본인은 다운라인과 최소한 동일한 비율 범위에 있게 됩니다. 참고: 회사의 누적된 경험에 비추어볼 때, 다른 사람을 후원하고 등록시킨 IBO는 그렇지 않은 IBO보다 평균 볼륨이 높습니다.

실적 보너스 스케줄

| 총 월간 PV가 다음과 같은 경우: | 실적 보너스는: |
|------------------------|----------|
| 7,500 이상 | BV의 25% |
| 6,000-7,499 | 23% |
| 4,000-5,999 | 21% |
| 2,500-3,999 | 18% |
| 1,500-2,499 | 15% |
| 1,000-1,499 | 12% |
| 600-999 | 9% |
| 300-599 | 6% |
| 100-299 | 3% |

미국에서 “활동 중”인 IBO들의 월 평균 총소득은 207달러였습니다.

전체 IBO들의 약 48%가 “활동 중”입니다.

미국 IBO들 중에서 2016년에 소매 판매를 시도했거나, Amway IBO 보상 플랜을 소개했거나, 보너스를 받았거나, Amway 미팅 또는 IBO 미팅에 참석했을 때 “활동 중”인 것으로 간주됩니다. 1년간 매월 이 정도의 활동을 유지할 경우, 2,484달러의 연간 수입을 기대할 수 있습니다. 물론 모든 IBO들이 매월 이렇게 활동적으로 사업을 하는 것은 아닙니다. “총수입”이란 소매 판매를 통해 벌어들인 금액에서 상품 가격을 뺀 금액에 월례 보너스 및 현금 인센티브를 더한 것을 의미합니다. 여기에는 모든 연례 보너스와 현금 인센티브, 그리고 상당한 수준의 비현금 어워드는 포함되지 않습니다. 또한 개인에 따라 사업 초기에는 사업운영 비용이 소득을 초과하여 발생할 수 있습니다.

플랜 | 소득을 올리는 방법

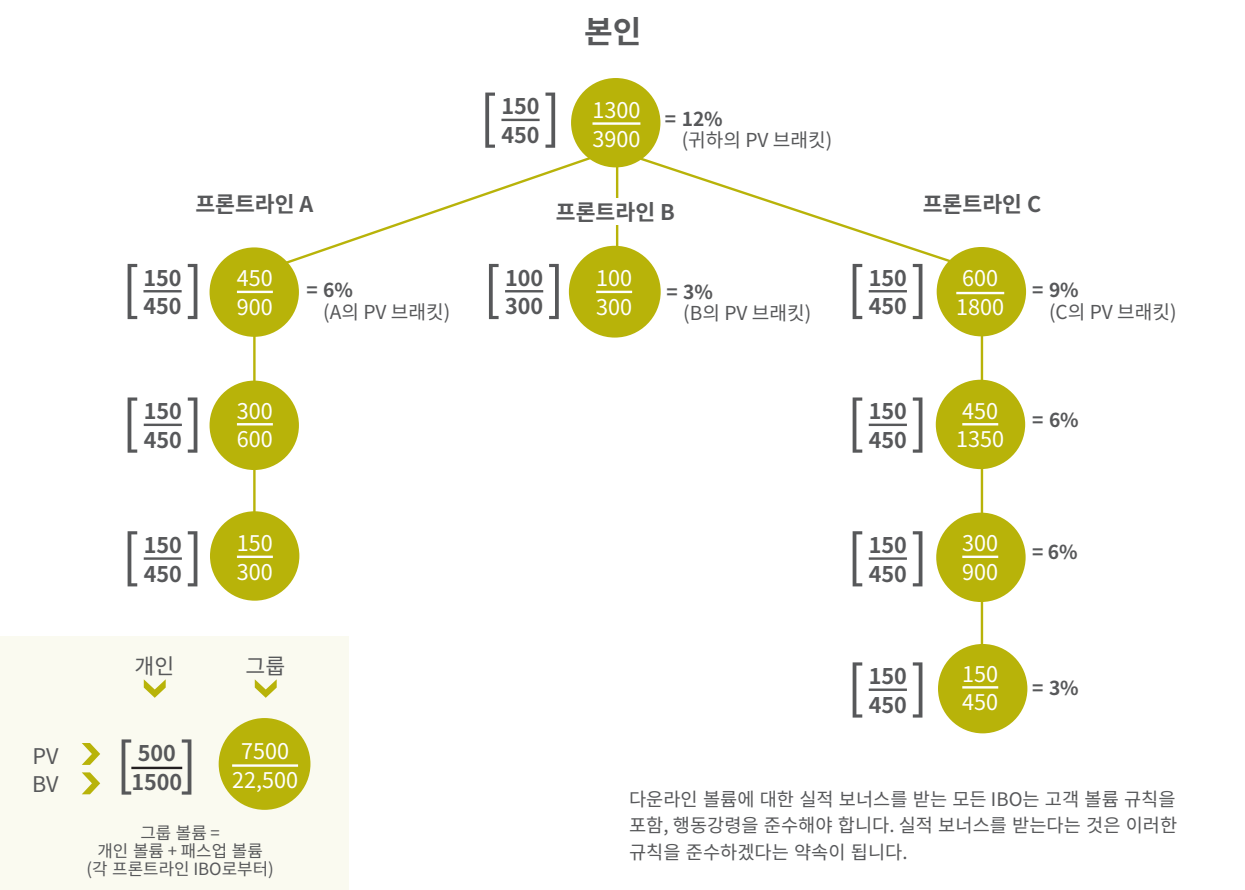
실적 보너스가 보너스 명세서에 표시되는 방법

실적 보너스 명세서에 실적 보너스는: “개인 볼륨”과 “개인적으로 후원한 [IBO]에 대한 차액 보너스...”라는 두 가지 요소로 표시됩니다. 총 보너스에서 프론트라인의 총 보너스를 차감하는 대신, 보너스 명세서에 표시된 차액 보너스 방법은 귀하와 프론트라인의 PV 범위 비율의 차이를 산출하게 됩니다. 두 가지 방법으로 인한 결과는 동일합니다.

차액 보너스 방법에서 각 요소를 계산하는 방법 및 간소화된 예는 다음과 같습니다.

- 1. 개인별 계산:
귀하의 개인 BV 곱하기 귀하의 PV 브래킷(총 PV 기준, 패스업 포함).
- 2. 차액 보너스 계산:
프론트라인 각 IBO의 그룹 BV 곱하기 본인의 PV 브래킷 퍼센트 - IBO의 PV 브래킷 퍼센트. (차액 보너스는 각각의 프론트라인 IBO에 대해 별도로 계산됩니다.)

실적 보너스 명세서 해석 방법



미국에서 “활동 중”인 IBO들의 월 평균 총소득은 207달러였습니다.

전체 IBO들의 약 48%가 “활동 중”입니다. 미국 IBO들 중에서 2016년에 소매 판매를 시도했거나, Amway IBO 보상 플랜을 소개했거나, 보너스를 받았거나, Amway 미팅 또는 IBO 미팅에 참석했을 때 “활동 중”인 것으로 간주됩니다. 1년간 매월 이 정도의 활동을 유지할 경우, 2,484달러의 연간 수입을 기대할 수 있습니다. 물론 모든 IBO들이 매월 이렇게 활동적으로 사업을 하는 것은 아닙니다. “총수입”이란 소매 판매를 통해 벌어들인 금액에서 상품 가격을 뺀 금액에 월례 보너스 및 현금 인센티브를 더한 것을 의미합니다. 여기에는 모든 연례 보너스와 현금 인센티브, 그리고 상당한 수준의 비현금 어워드는 포함되지 않습니다. 또한 개인에 따라 사업 초기에는 사업운영 비용이 소득을 초과하여 발생할 수 있습니다.

플랜 | 소득을 올리는 방법

실적 보너스 명세서 해석 방법

북미 지역
실적 보너스 명세서
2017년 9월
통화: 미국 달러 - Amway

To: 1234567 You
PO BOX 33333
CITY, ST 11111-0422

다운라인 볼륨에 대한 실적 보너스를 받는 모든 IBO는 고객 볼륨 규칙을 포함, 행동강령을 준수해야 합니다. 다운라인 볼륨에 대한 실적 보너스를 받는다는 것은 이러한 규칙을 준수하겠다는 약속이 됩니다. 행동강령을 잘 지키도록 하기위해 IBO의 보너스가 업라인 플래티넘에게 직접 지급되어 처리하도록 할 수 있습니다. 질문이 있을 경우, 업라인 플래티넘에게 문의하십시오.

| IBO 번호 | 이름 | Cls | PV | BV | % | 보너스/차액 | A/R | 넷 보너스 |
|------------------|--------|-----|----------------------|----------------------|-----------------|---------------------|------|--------|
| | 개인 볼륨: | 2 | 150.00 | 450.00 ^⑤ | 12 ^⑨ | 54.00 ^⑬ | 0.00 | 54.00 |
| 개인적으로 후원한 차액 보너스 | | | | | | | | |
| 15554 | IBO, A | 9 | 450.00 ^① | 1350.00 ^⑥ | 6 ^⑩ | 81.00 ^⑭ | | 81.00 |
| 25551 | IBO, B | 9 | 100.00 ^② | 300.00 ^⑦ | 9 ^⑪ | 27.00 ^⑮ | | 27.00 |
| 20949 | IBO, C | 9 | 600.00 ^③ | 1800.00 ^⑧ | 3 ^⑫ | 54.00 ^⑯ | | 54.00 |
| | 그룹 합계: | | 1300.00 ^④ | 3900.00 | | 216.00 ^⑰ | 0.00 | 216.00 |

계산 설명

| IBO | 실적 보너스 요소 | 실적 보너스 % 알아보기 | | 보너스 금액 산출하기 | | |
|-----|-----------|-----------------------|----------------------------|-------------|-----------------------|----------------------|
| | | 그룹 PV | 실적 보너스 % | PB% | 개인 BV | 그룹 BV |
| 귀하 | 개인 | 1,300.00 ^④ | 12% ^⑨ | .12 x | 450.00 ^⑤ | = 54.00 ^⑬ |
| A | 차액 | 450.00 ^① | 12% - 6% = 6% ^⑩ | .06 x | 1,350.00 ^⑥ | = 81.00 ^⑭ |
| B | 차액 | 100.00 ^② | 12% - 3% = 9% ^⑪ | .09 x | 300.00 ^⑦ | = 27.00 ^⑮ |
| C | 차액 | 600.00 ^③ | 12% - 9% = 3% ^⑫ | .03 x | 1,800.00 ^⑧ | = 54.00 ^⑯ |

귀하의 총 월간 실적 보너스

216달러^⑰

미국에서 “활동 중”인 IBO들의 월 평균 총소득은 207달러였습니다.

전체 IBO들의 약 48%가 “활동 중”입니다. 미국 IBO들 중에서 2016년에 소매 판매를 시도했거나, Amway IBO 보상 플랜을 소개했거나, 보너스를 받았거나, Amway 미팅 또는 IBO 미팅에 참석했을 때 “활동 중”인 것으로 간주됩니다. 1년간 매월 이 정도의 활동을 유지할 경우, 2,484달러의 연간 수입을 기대할 수 있습니다. 물론 모든 IBO들이 매월 이렇게 활동적으로 사업을 하는 것은 아닙니다. “총수입”이란 소매 판매를 통해 벌어들인 금액에서 상품 가격을 뺀 금액에 월례 보너스 및 현금 인센티브를 더한 것을 의미합니다. 여기에는 모든 연례 보너스와 현금 인센티브, 그리고 상당한 수준의 비현금 어워드는 포함되지 않습니다. 또한 개인에 따라 사업 초기에는 사업운영 비용이 소득을 초과하여 발생할 수 있습니다.

플랜|어워드 및 자격

IBO들의 성과를 인정하고 보상하기 위해 Amway는 많은 광범위한 어워드와 보너스 시스템을 제공합니다. Amway는 사업구축 성과에 대해 핀과 배지를 수여하며 출판물 등을 통해 추가적으로 성과에 대한 공로를 인정합니다. Amway는 비즈니스 성장과 사업 성과를 이끌기 위해서 보너스와 보상 내용을 지속적으로 업데이트합니다. 질문이 있을 경우 가장 업데이트 된 자료를 참조하거나 업라인에게 연락하십시오.

이러한 보상과 보너스에 대한 자격을 갖추려면 Amway IBO 보상 플랜과 IBO 행동강령을 항상 준수해야 합니다. 모든 성과 어워드 및 보너스는 Amway의 검토와 승인을 거친 후 제공됩니다. 이어지는 페이지는 IBO 어워드 및 이들의 자격 요건에 대한 내용을 다루고 있습니다. 이 페이지에서 언급한 보너스는 “월간 보너스”와 “연례 보너스” 섹션에 자세하게 설명되어 있습니다.

25% 스폰서

다음의 경우 25% 스폰서 자격을 얻을 수 있습니다: 한명의 북미 유자격 실버 프로듀서 또는 플래티넘을 등록시킬 경우.

다음은 받을 수 있습니다:

- 25% 실적 보너스

실버 프로듀서

1개월 동안 다음 중 하나를 달성할 경우 실버 프로듀서의 자격을 갖추 수 있습니다.

1. 최소 7,500PV 이상의 어워드 볼륨(그룹 PV로 지칭되는) 생성, 또는
2. 25% 실적 보너스 레벨에서 자격을 갖춘 북미지역 그룹에 등록 또는 대리 등록하고 동일한 달에 2,500PV 이상의 어워드 볼륨을 생성, 또는
3. 동일한 달에 25% 실적 보너스 레벨에서 자격을 취득했으며 2개 이상의 북미 지역 그룹에서 등록 또는 대리 등록.

국제적으로 등록한 그룹은 실버 프로듀서 자격요건에 사용할 수 없습니다.

다음은 받을 수 있습니다:

- 25% 실적 보너스
- 실버 프로듀서 핀
- IBO 출판물에 이름을 등재하는 등의 기타 성과 인정

골드 프로듀서

다음의 경우 골드 프로듀서 자격을 갖추 수 있습니다: IBO 회계연도(9월 1일 - 8월 31일) 안에서 3개월의 유자격 실버 프로듀서/플래티넘 월을 달성, 또는 신규 골드 프로듀서로서, 12개월 기간동안 아무 달에서 유자격 월을 3달 달성시키는 경우.

국제적으로 등록한 그룹은 골드 프로듀서 자격요건에 사용할 수 없습니다.

다음은 받을 수 있습니다:

- 25% 실적 보너스
- 골드 프로듀서 핀
- IBO 출판물에 이름을 등재하는 등의 기타 성과 인정

플래티넘

플래티넘이 된다는 것은 이 비즈니스에서 매우 중요한 순간에 이르렀음을 뜻합니다. 플래티넘은 본인의 그룹에서 리더로 간주됩니다. 플래티넘은 그룹을 교육하고 공급하고 동기부여를 하며 본인의 그룹에서 리더십 책임을 가지도록 교육합니다. 즉, 비즈니스의 새로운 시점에 도달했다는 것을 의미합니다. IBO를 등록시키고 제품을 판매하는 등 플래티넘이 되기 전의 일을 계속 하지만 이와함께 새롭고 도전적이며 멋진 책임감을 가진 인정받는 리더가 됐다는 의미입니다.

IBO 회계연도(9월 1일 - 8월 31일)에서 6개월 이상 플래티넘 월을 달성하면 플래티넘의 자격을 얻을 수 있습니다.

플래티넘 월을 달성하는 3가지 방법:

1. 7,500PV 이상의 어워드 볼륨 생성, 또는
2. 2,500PV 이상의 어워드 볼륨을 달성하고 25% 실적 보너스 레벨을 달성한 북미 지역 그룹 1개를 등록 또는 대리 등록, 또는
3. 25% 실적 보너스 레벨에서 자격을 갖춘 2개의 북미 지역 그룹을 등록 또는 대리 등록하는 경우.

최초 플래티넘 유자격 도전자는 12개월의 기간 중 6달의 플래티넘 월을 생성해야 하며 이중 3개월은 연속적으로 달성해야만 합니다.

미국에서 “활동 중”인 IBO들의 월 평균 총소득은 207달러였습니다.

전체 IBO들의 약 48%가 “활동 중”입니다.

미국 IBO들 중에서 2016년에 소매 판매를 시도했거나, Amway IBO 보상 플랜을 소개했거나, 보너스를 받았거나, Amway 미팅 또는 IBO 미팅에 참석했을 때 “활동 중”인 것으로 간주됩니다. 1년간 매월 이 정도의 활동을 유지할 경우, 2,484달러의 연간 수입을 기대할 수 있습니다. 물론 모든 IBO들이 매월 이렇게 활동적으로 사업을 하는 것은 아닙니다. “총수입”이란 소매 판매를 통해 벌어들인 금액에서 상품 가격을 뺀 금액에 월례 보너스 및 현금 인센티브를 더한 것을 의미합니다. 여기에는 모든 연례 보너스와 현금 인센티브, 그리고 상당한 수준의 비현금 어워드는 포함되지 않습니다. 또한 개인에 따라 사업 초기에는 사업운영 비용이 소득을 초과하여 발생할 수 있습니다.

플랜|어워드 및 자격

플래티넘 재자격 도전자(requalify as Platinum)는 회계연도 동안 6개월의 플래티넘 월을 달성하면 됩니다.

국제적으로 등록된 그룹은 플래티넘 자격요건에 사용하지 못할 수 있습니다.

플래티넘은 다음을 받을 수 있습니다:

- 25% 실적 보너스
- 플래티넘 핀
- IBO 출판물에 이름을 등재하는 등의 기타 성과 인정
- 연례 그로스 인센티브 프로그램 참여
- 리더로 성장하기 위해 필요한 의욕, 동기부여, 정보를 제공하는 2일 동안의 경비 지원 비즈니스 세미나인 뉴 플래티넘 컨퍼런스로의 초대

파운더스 플래티넘

회계연도에 12개월 모두 플래티넘 자격을 달성하면 파운더스 에머랄드로 인정 받을 수 있습니다.

회계연도에 10개월 또는 11개월 동안 25% 실적 보너스 레벨에서 자격을 갖추고 최소 총 108,000 PV를 생성하는 경우, ‘볼륨 이퀴벌런시’에 따라 12개월 간 유자격자로 간주됩니다.

총 PV에는 모든 개인 PV와 다운라인 IBO의 PV가 포함됩니다.

파운더스 플래티넘은 다음을 받을 수 있습니다:

- 25% 실적 보너스
- 파운더스 플래티넘 핀
- 연례 그로스 인센티브 프로그램 참여
- IBO 출판물에 이름을 등재하는 등의 기타 성과 인정

루비

1개월에 15,000 PV 이상의 개인 그룹/루비 볼륨을 획득하면 루비 자격을 갖추 수 있습니다.

국제적으로 등록된 그룹은 루비 자격결정에 사용할 수 없습니다.

다음은 받을 수 있습니다:

- 25% 실적 보너스
- 루비 핀, 그리고 IBO 출판물에서의 인정과 같은 기타 인정 (유자격 플래티넘일 경우)
- 월례 루비 보너스

파운더스 루비

해당 회계연도에 12개월 동안 루비 자격요건에 부합하여 파운더스 루비의 자격을 얻을 수 있습니다.

파운더스 루비는 다음을 받을 수 있습니다:

- 25% 실적 보너스
- 파운더스 루비 핀
- 연례 그로스 인센티브 프로그램 참여
- 월례 루비 보너스
- IBO 출판물에 이름을 등재하는 등의 기타 성과 인정

사파이어

회계연도 내에 6개월의 사파이어 월을 달성하면 사파이어로 등록할 수 있습니다.

사파이어 월을 달성하는 2가지 방법:

1. 2,500 PV 이상의 어워드 볼륨을 생성하고 25% 실적 보너스 레벨에서 자격을 취득한 1개의 북미 지역 그룹을 등록 또는 대리 등록, 또는
2. 25% 실적 보너스 레벨에서 자격을 취득한 3개의 북미 지역 그룹을 등록 또는 대리 등록하는 경우.

국제적으로 등록된 그룹은 사파이어 자격결정에 사용할 수 없습니다.

사파이어는 다음을 받을 수 있습니다:

- 25% 실적 보너스
- 사파이어 핀
- 연례 그로스 인센티브 프로그램 참여
- IBO 출판물에 이름을 등재하는 등의 기타 성과 인정

미국에서 “활동 중”인 IBO들의 월 평균 총소득은 207달러였습니다.

전체 IBO들의 약 48%가 “활동 중”입니다.

미국 IBO들 중에서 2016년에 소매 판매를 시도했거나, Amway IBO 보상 플랜을 소개했거나, 보너스를 받았거나, Amway 미팅 또는 IBO 미팅에 참석했을 때 “활동 중”인 것으로 간주됩니다. 1년간 매월 이 정도의 활동을 유지할 경우, 2,484달러의 연간 수입을 기대할 수 있습니다. 물론 모든 IBO들이 매월 이렇게 활동적으로 사업을 하는 것은 아닙니다. “총수입”이란 소매 판매를 통해 벌어들인 금액에서 상품 가격을 뺀 금액에 월례 보너스 및 현금 인센티브를 더한 것을 의미합니다. 여기에는 모든 연례 보너스와 현금 인센티브, 그리고 상당한 수준의 비현금 어워드는 포함되지 않습니다. 또한 개인에 따라 사업 초기에는 사업운영 비용이 소득을 초과하여 발생할 수 있습니다.

플랜|어워드 및 자격

파운더스 사파이어

다음 중 하나에 해당하는 경우 파운더스 사파이어 자격을 갖게 됩니다:

1. 회계연도 12개월 동안 사파이어 자격요건 달성, 또는
2. 10개월 또는 11개월의 사파이어 월을 달성하고 총 252,000PV를 획득하는 경우. 총 PV에는 개인 그룹 PV와 모든 다운라인의 PV가 포함됩니다.

사파이어 월은 다음 요건 중 하나로 달성할 수 있습니다.

- 2,500 어워드 PV를 생성하고 2개의 인-마켓 유자격 레그, 또는
- 3개 이상의 인-마켓에서 인정한 레그를 보유하는 경우.

파운더스 사파이어는 다음을 받을 수 있습니다:

- 25% 실적 보너스
- 파운더스 사파이어 핀
- 연례 그로스 인센티브 프로그램 참여
- IBO 출판물에 이름을 등재하는 등의 기타 성과 인정

에머럴드

다음의 조건에 해당하는 경우 에머럴드 자격을 갖게 됩니다:

1. 플래티넘 자격 요건 달성, 그리고
2. 회계연도의 최소 6개월 동안 최대(maximum) 실적 보너스 레벨에서 자격을 갖춘 3개 이상의 그룹을 개인적으로, 국제적으로 또는 대리 등록하는 경우.

다음을 받을 수 있습니다:

- 25% 실적 보너스
- 에머럴드 핀
- 연례 에머럴드 보너스*
- 에머럴드 수익 공유 보너스 참여*
- 연례 그로스 인센티브 프로그램 참여
- IBO 출판물에 이름을 등재하는 등의 기타 성과 인정

파운더스 에머럴드

회계연도에 12개월 모두 에머럴드 자격을 달성하면 파운더스 에머럴드로 인정 받을 수 있습니다.

회계연도의 10개월 또는 11개월에 대해 본인이 후원하는 그룹이 하나 이상 10% 실적 보너스 레벨에서 자격을 갖추고 108,000 이상의 총 PV생성한 경우, 해당 그룹은 12개월 동안 자격을 갖춘 것으로 간주합니다.

파운더스 다이아몬드는 다음을 받을 수 있습니다:

- 25% 실적 보너스
- 파운더스 에머럴드 핀
- 연례 에머럴드 보너스*
- 에머럴드 수익 공유 보너스 참여*
- 연례 그로스 인센티브 프로그램 참여
- IBO 출판물에 이름을 등재하는 등의 기타 성과 인정

다이아몬드

6개 이상의 그룹(3개는 반드시 북미 지역)을 개인적으로, 국제적으로 또는 대리 등록하는 경우, 각각은 회계연도의 6개월 이상에 대해 25% 실적 보너스 레벨 자격이 주어지며 다이아몬드 자격을 갖출 수 있습니다.

다음은 받을 수 있습니다:

- 25% 실적 보너스
- 다이아몬드 핀
- 연례 에머럴드 및 다이아몬드 보너스*
- 7개 이상의 유자격 그룹을 가진 경우 연례 다이아몬드 플러스 보너스*
- 에머럴드 수익 공유 보너스 참여*
- 연례 그로스 인센티브 프로그램 참여
- IBO 출판물에 이름을 등재하는 등의 기타 성과 인정

파운더스 다이아몬드

다음 중 하나에 해당하는 경우 파운더스 다이아몬드의 자격을 갖게 됩니다:

1. 회계연도 중 12개월 동안 에머럴드 보너스와 다이아몬드 자격요건을 달성, 또는
2. 회계연도에 다이아몬드 보너스 자격을 달성하고 8FAA 크레딧** 이상을 생성하는 경우.

스폰서 그룹 하나 이상이 회계연도 10개월 또는 11개월 동안 25% 실적 보너스 레벨에서 자격을 갖추고 최소 총 108,000 PV를 발생하는 경우 이 그룹은 ‘볼륨 이퀴벌런스’에 따라 12개월 간 유자격자로 간주됩니다.

파운더스 다이아몬드는 다음을 받을 수 있습니다:

- 25% 실적 보너스
- 파운더스 다이아몬드 핀
- 연례 에머럴드 및 다이아몬드 보너스*
- 7개 이상의 유자격 그룹을 가진 경우 연례 다이아몬드 플러스 보너스*
- 에머럴드 수익 공유 보너스 참여*
- 연례 그로스 인센티브 프로그램 참여
- IBO 출판물에 이름을 등재하는 등의 기타 성과 인정

미국에서 “활동 중”인 IBO들의 월 평균 총소득은 207달러였습니다.

전체 IBO들의 약 48%가 “활동 중”입니다.

미국 IBO들 중에서 2016년에 소매 판매를 시도했거나, Amway IBO 보상 플랜을 소개했거나, 보너스를 받았거나, Amway 미팅 또는 IBO 미팅에 참석했을 때 “활동 중”인 것으로 간주됩니다. 1년간 매월 이 정도의 활동을 유지할 경우, 2,484달러의 연간 수입을 기대할 수 있습니다. 물론 모든 IBO들이 매월 이렇게 활동적으로 사업을 하는 것은 아닙니다. “충수입”이란 소매 판매를 통해 벌어들인 금액에서 상품 가격을 뺀 금액에 월례 보너스 및 현금 인센티브를 더한 것을 의미합니다. 여기에는 모든 연례 보너스와 현금 인센티브, 그리고 상당한 수준의 비현금 어워드는 포함되지 않습니다. 또한 개인에 따라 사업 초기에는 사업운영 비용이 소득을 초과하여 발생할 수 있습니다.

*에머럴드 이상의 보상에 대해서는 국제적으로 등록된 그룹을 사용할 수 있음. 더블 다이아몬드 이상 또는 파운더스 성취상에 대한 1회성 현금 보너스를 제외하고 보너스 자격 결정에 사용할 수 없음.

**기존 FAA 크레딧 스케줄에 의한 계산

플랜|어워드 및 자격

이그제큐티브 다이아몬드

다음 중 하나에 해당하는 경우 이그제큐티브 다이아몬드 자격을 갖게 됩니다:

1. 9개 이상의 그룹(3개는 반드시 북미 지역)을 개인적으로, 국제적으로, 또는 대리 등록하는 경우, 각각은 회계연도의 6개월 이상에 대해 25% 실적 보너스 레벨 자격이 주어집니다. 또는
2. 해당 회계연도에 다이아몬드 보너스 자격을 달성하고 최소 10FAA 크레딧**을 생성하는 경우.

다음은 받을 수 있습니다:

- 25% 실적 보너스
- 이그제큐티브 다이아몬드 핀
- 에머럴드 수익 공유 보너스 참여*
- 연례 에머럴드, 다이아몬드, 다이아몬드 플러스 보너스*
- 연례 그로스 인센티브 프로그램 참여
- IBO 출판물에 이름을 등재하는 등의 기타 성과 인정

파운더스 이그제큐티브 다이아몬드

다음 중 하나에 해당하면 파운더스 수석 다이아몬드의 자격을 갖습니다.

1. 에머럴드 보너스 자격요건을 달성하고 9개 이상의 그룹을 개인적, 국제적 또는 대리 등록하는 경우, 각각은 회계연도의 12개월 모두 최대 실적 보너스 레벨 자격이 주어집니다. 또는
2. 해당 회계연도에 다이아몬드 보너스 자격을 달성하고 기존 FAA 프로그램에 따라 최소 12FAA 크레딧**을 생성하는 경우.

스폰서 그룹 하나 이상이 회계연도 10개월 또는 11개월 동안 25% 실적 보너스 레벨에서 자격을 갖추고 최소 총 108,000 PV를 발생하는 경우 이 그룹은 “볼륨 이퀴벌런시”에 따라 12개월 간 유자격자로 간주됩니다.

파운더스 이그제큐티브 다이아몬드는 다음을 받을 수 있습니다:

- 25% 실적 보너스
- 파운더스 이그제큐티브 다이아몬드 핀
- 에머럴드 수익 공유 보너스 참여*
- 연례 에머럴드, 다이아몬드, 다이아몬드 플러스 보너스*
- 연례 그로스 인센티브(GI) 프로그램 참여.
- IBO 출판물에서의 승인과 같은 기타 인정.

더블 다이아몬드

다음 중 하나에 해당하는 경우 더블 다이아몬드의 자격을 갖게 됩니다:

1. 12개 이상의 그룹(3개는 반드시 북미 지역)을 개인적으로, 국제적으로 또는 대리 등록하는 경우, 각각은 회계연도의 6개월 이상에 대해 25% 실적 보너스 레벨 자격이 주어집니다. 또는
2. 해당 회계연도에 다이아몬드 보너스 자격을 달성하고 최소 14FAA 크레딧**을 생성하는 경우.

다음은 받을 수 있습니다:

- 25% 실적 보너스
- 더블 다이아몬드 핀
- 1회성 현금 보상 미화 4만 8,000달러
- 에머럴드 수익 공유 보너스 참여*
- 연례 에머럴드, 다이아몬드, 다이아몬드 플러스 보너스*
- 연례 그로스 인센티브 프로그램 참여
- IBO 출판물에 이름을 등재하는 등의 기타 성과 인정

파운더스 더블 다이아몬드

다음 중 하나에 해당하면 파운더스 더블 다이아몬드의 자격을 갖습니다.

1. 에머럴드 보너스 자격을 달성하고 12개 이상의 그룹을 개인적으로, 국제적으로 또는 대리 등록하는 경우, 각각은 회계연도의 12개월에 대해 25% 실적 보너스 레벨 자격이 주어집니다. 또는
2. 해당 회계연도에 다이아몬드 보너스 자격을 달성하고 최소 16FAA 크레딧**을 생성하는 경우.

스폰서 그룹 하나 이상이 회계연도 10개월 또는 11개월 동안 25% 실적 보너스 레벨에서 자격을 갖추고 최소 총 108,000 PV를 발생하는 경우 이 그룹은 ‘볼륨 이퀴벌런시’에 따라 12개월 간 유자격자로 간주됩니다.

파운더스 다이아몬드는 다음을 받을 수 있습니다:

- 25% 실적 보너스
- 파운더스 더블 다이아몬드 핀
- 1회성 현금 보상 미화 6만 4,000달러
- 에머럴드 수익 공유 보너스 참여*
- 연례 에머럴드, 다이아몬드, 다이아몬드 플러스 보너스*
- 연례 그로스 인센티브 프로그램 참여
- IBO 출판물에 이름을 등재하는 등의 기타 성과 인정

미국에서 “활동 중”인 IBO들의 월 평균 총소득은 207달러였습니다.

전체 IBO들의 약 48%가 “활동 중”입니다.

미국 IBO들 중에서 2016년에 소매 판매를 시도했거나, Amway IBO 보상 플랜을 소개했거나, 보너스를 받았거나, Amway 미팅 또는 IBO 미팅에 참석했을 때 “활동 중”인 것으로 간주됩니다. 1년간 매월 이 정도의 활동을 유지할 경우, 2,484달러의 연간 수입을 기대할 수 있습니다. 물론 모든 IBO들이 매월 이렇게 활동적으로 사업을 하는 것은 아닙니다. “충수입”이란 소매 판매를 통해 벌어들인 금액에서 상품 가격을 뺀 금액에 월례 보너스 및 현금 인센티브를 더한 것을 의미합니다. 여기에는 모든 연례 보너스와 현금 인센티브, 그리고 상당한 수준의 비현금 어워드는 포함되지 않습니다. 또한 개인에 따라 사업 초기에는 사업운영 비용이 소득을 초과하여 발생할 수 있습니다.

*에머럴드 이상의 보상에 대해서는 국제적으로 등록된 그룹을 사용할 수 있음. 더블 다이아몬드 이상 또는 파운더스 성취상에 대한 1회성 현금 보너스를 제외하고 보너스 자격 결정에 사용할 수 없음.

**기존 FAA 크레딧 스케줄에 의한 계산

플랜|어워드 및 자격

트리플 다이아몬드

다음 중 하나에 해당하는 경우 트리플 다이아몬드의 자격을 갖게 됩니다:

1. 에머럴드 보너스 자격을 달성하고 15개 이상의 그룹(3개는 반드시 북미 지역)을 개인적으로, 국제적으로, 또는 대리 등록하는 경우, 각각은 회계연도의 6개월 이상에 대해 25% 실적 보너스 레벨 자격이 주어집니다. 또는
2. 해당 회계연도에 다이아몬드 보너스 자격을 달성하고 최소 18FAA 크레딧**을 생성하는 경우.

다음은 받을 수 있습니다:

- 25% 실적 보너스
- 트리플 다이아몬드 핀
- 1회성 현금 보상 미화 8만 달러
- 에머럴드 수익 공유 보너스 참여*
- 연례 에머럴드, 다이아몬드, 다이아몬드 플러스 보너스*
- 연례 그로스 인센티브 프로그램 참여
- IBO 출판물에 이름을 등재하는 등의 기타 성과 인정

파운더스 트리플 다이아몬드

다음 중 하나에 해당하면 파운더스 트리플 다이아몬드의 자격을 갖추니다.

1. 에머럴드 보너스 자격을 달성하고 15개 이상의 그룹을 개인적으로, 국제적으로 또는 대리 등록하는 경우, 각각은 회계연도의 12개월 이상에 대해 25% 실적 보너스 레벨 자격이 주어집니다. 또는
2. 해당 회계연도에 다이아몬드 보너스 자격을 달성하고 최소 20FAA 크레딧**을 생성하는 경우.

스폰서 그룹 하나 이상이 회계연도 10개월 또는 11개월 동안 25% 실적 보너스 레벨에서 자격을 갖추고 최소 총 108,000 PV를 발생하는 경우 이 그룹은 '볼륨 이퀴벌런시'에 따라 12개월 간 유자격자로 간주됩니다.

파운더스 다이아몬드는 다음을 받을 수 있습니다:

- 25% 실적 보너스
- 파운더스 트리플 다이아몬드 핀
- 1회성 현금 보상 미화 9만 6,000달러
- 에머럴드 수익 공유 보너스 참여*
- 연례 에머럴드, 다이아몬드, 다이아몬드 플러스 보너스*
- 연례 그로스 인센티브 프로그램 참여
- IBO 출판물에 이름을 등재하는 등의 기타 성과 인정

크라운

다음 중 하나에 해당하는 경우 크라운의 자격을 갖게 됩니다:

1. 18개 그룹(3개는 반드시 북미 지역)을 개인적으로, 국제적으로 또는 대리 등록하는 경우, 각각은 회계연도의 6개월 이상에 대해 25% 실적 보너스 레벨 자격이 주어집니다. 또는
2. 해당 회계연도에 다이아몬드 보너스 자격을 달성하고 최소 22FAA 크레딧**을 생성하는 경우.

다음은 받을 수 있습니다:

- 25% 실적 보너스
- 크라운 핀
- 1회성 현금 보상 미화 12만 8,000달러
- 에머럴드 수익 공유 보너스 참여*
- 연례 에머럴드, 다이아몬드, 다이아몬드 플러스 보너스*
- 연례 그로스 인센티브 프로그램 참여
- Amway 본사의 "성과의 전당(Hall of Achievement)"에 정식 초상화 전시
- IBO 출판물에 이름을 등재하는 등의 기타 성과 인정

파운더스 크라운

다음 중 하나에 해당하는 경우 파운더스 크라운의 자격을 갖게 됩니다:

1. 에머럴드 보너스 자격을 달성하고 18개 이상의 그룹을 개인적으로, 국제적으로 또는 대리 등록하는 경우, 각각은 회계연도의 총 12개월에 대해 25% 실적 보너스 레벨 자격이 주어집니다. 또는
2. 해당 회계연도에 다이아몬드 보너스 자격을 달성하고 최소 25FAA 크레딧**을 생성하는 경우.

스폰서 그룹 하나 이상이 회계연도 10개월 또는 11개월 동안 25% 실적 보너스 레벨에서 자격을 갖추고 최소 총 108,000 PV를 발생하는 경우 이 그룹은 '볼륨 이퀴벌런시'에 따라 12개월 간 유자격자로 간주됩니다.

파운더스 다이아몬드는 다음을 받을 수 있습니다:

- 25% 실적 보너스
- 파운더스 크라운 핀
- 1회성 현금 보상 미화 16만 달러
- 에머럴드 수익 공유 보너스 참여*
- 연례 에머럴드, 다이아몬드, 다이아몬드 플러스 보너스*
- 연례 그로스 인센티브 프로그램 참여
- IBO 출판물에 이름을 등재하는 등의 기타 성과 인정

미국에서 "활동 중"인 IBO들의 월 평균 총소득은 207달러였습니다.

전체 IBO들의 약 48%가 "활동 중"입니다.

미국 IBO들 중에서 2016년에 소매 판매를 시도했거나, Amway IBO 보상 플랜을 소개했거나, 보너스를 받았거나, Amway 미팅 또는 IBO 미팅에 참석했을 때 "활동 중"인 것으로 간주됩니다. 1년간 매월 이 정도의 활동을 유지할 경우, 2,484달러의 연간 수입을 기대할 수 있습니다. 물론 모든 IBO들이 매월 이렇게 활동적으로 사업을 하는 것은 아닙니다. "충수입"이란 소매 판매를 통해 벌어들인 금액에서 상품 가격을 뺀 금액에 월례 보너스 및 현금 인센티브를 더한 것을 의미합니다. 여기에는 모든 연례 보너스와 현금 인센티브, 그리고 상당한 수준의 비현금 어워드는 포함되지 않습니다. 또한 개인에 따라 사업 초기에는 사업운영 비용이 소득을 초과하여 발생할 수 있습니다.

*에머럴드 이상의 보상에 대해서는 국제적으로 등록된 그룹을 사용할 수 있음. 더블 다이아몬드 이상 또는 파운더스 성취상에 대한 1회성 현금 보너스를 제외하고 보너스 자격 결정에 사용할 수 없음.

**기존 FAA 크레딧 스케줄에 의한 계산

플랜|어워드 및 자격

크라운 앰배서더

다음 중 하나에 해당하는 경우 크라운 앰배서더의 자격을 갖게 됩니다:

1. 에머럴드 보너스 자격을 달성하고 20개 이상의 그룹(3개는 반드시 북미 지역)을 개인적으로, 국제적으로 또는 대리 등록하는 경우, 각각은 회계연도의 6개월 이상에 대해 25% 실적 보너스 레벨 자격이 주어집니다. 또는
2. 해당 회계연도에 다이아몬드 자격을 달성하고 최소 27FAA 크레딧**을 생성하는 경우.

다음은 받을 수 있습니다:

- 25% 실적 보너스
- 크라운 앰배서더 핀
- 1회성 현금 보상 미화 19만 2,000달러
- 에머럴드 수익 공유 보너스 참여*
- 연례 에머럴드, 다이아몬드, 다이아몬드 플러스 보너스*
- 연례 그로스 인센티브 프로그램 참여
- Amway 본사의 “성과의 전당(Hall of Achievement)”에 정식 초상화 전시
- IBO 출판물에 이름을 등재하는 등의 기타 성과 인정

파운더스 크라운 앰배서더

다음 중 하나에 해당하면 파운더스 크라운 앰배서더의 자격을 갖습니다.

1. 에머럴드 보너스 자격을 달성하고 20개 이상의 그룹을 개인적으로, 국제적으로 또는 대리 등록하는 경우, 각각은 회계연도의 12개월 이상에 대해 25% 실적 보너스 레벨 자격이 주어집니다.
2. 해당 회계연도에 다이아몬드 보너스 자격을 달성하고 최소 30FAA 크레딧**을 생성하는 경우.

스폰서 그룹 하나 이상이 회계연도 10개월 또는 11개월 동안 25% 실적 보너스 레벨에서 자격을 갖추고 최소 총 108,000 PV를 발생하는 경우 이 그룹은 ‘볼륨 이퀴벌런스’에 따라 12개월 간 유자격자로 간주됩니다.

파운더스 다이아몬드는 다음을 받을 수 있습니다:

- 25% 실적 보너스
- 파운더스 크라운 앰배서더 핀
- 1회성 현금 보상 미화 22만 4,000달러
- 에머럴드 수익 공유 보너스 참여*
- 연례 에머럴드, 다이아몬드, 다이아몬드 플러스 보너스*
- 연례 그로스 인센티브 프로그램에 참여
- IBO 출판물에 이름을 등재하는 등의 기타 성과 인정

파운더스 어치브먼트 어워드(FAA) 프로그램

파운더스 어치브먼트 어워드(FAA)는 최우수 IBO의 세계적인 비즈니스 기여를 인정하고 보상하기 위해 마련된 프로그램입니다. 1991년 이래로 이러한 연례 자유 재량식 현금 보상은 뛰어난 사업 발전을 이루고 높은 윤리적 기준과 사업 기준을 보여준 IBO들에게 주어지고 있습니다. 이 상을 받으려면 IBO는 다이아몬드 보너스 수령자이며 8 이상의 FAA 크레딧이 있어야 합니다. 자세한 내용은 A-21 페이지와 Amway.com에서 확인할 수 있습니다.

FAA 크레딧 계산

| 국내 리그 | 크레딧 |
|--------------|-----|
| 12개월 리그 | 1.0 |
| 에머럴드 보너스 리그 | 1.5 |
| 다이아몬드 보너스 리그 | 3.0 |

| 국제 리그 | 크레딧 |
|----------------------|---------|
| 제 2 사업의 12개월 리그 | 1.0 |
| 제 2 사업의 에머럴드 보너스 리그 | 1.5 |
| 제 2 사업의 다이아몬드 보너스 리그 | 3.0-6.0 |
| 기타 12개월 리그 | 0.5 |

표준 GI/FAA 설명

Amway IBO들은 Amway에 의해 다양한 방식으로 성과인정 및 보상을 받습니다. Amway IBO 보상 플랜은 Amway와의 계약에 따라 IBO가 벌 수 있는 월별 및 연례 보너스를 제공합니다. IBO들은 또한 IBO 플랜과는 별도로, 두가지의 자유재량 프로그램에 대한 자격을 가질 수 있으며 그 프로그램 내용은 매년 변경될 수 있습니다.

- 그로스 인센티브(GI) 프로그램은 추가적인 보상, 보상, 비현금 보상, 그리고 비즈니스 컨퍼런스 참석 등을 제공합니다.
- 파운더스 어치브먼트 어워드 프로그램(FAA)은 글로벌 비즈니스 기여에 대해 IBO들에게 수여하는 프로그램입니다.

GI와 FAA의 IBO 자격은 Amway의 재량이며 Amway와 관련 사업체의 목표와 일치하는 높은 윤리 및 사업 표준을 입증하는 행동을 기준으로 합니다. 이러한 기준에는 다음과 같은 요구사항들이 포함됩니다:

- IBO의 행동은 Amway, 관련 사업체, 또는 Amway와 관련 기관과 제휴한 IBO의 명성에 부정적인 영향을 주어서는 안 됩니다.
- IBO는 행동강령의 정신과 문서, 법률, IBO가 활동하는 국가의 규정 등을 준수하고, IBO가 활동하는 국가 상황에 맞는 문화적 감수성을 갖고 행동한다는 것을 입증해야 합니다.
- IBO는 이 기준을 준수하지 않은 타인의 행동을 변호하거나 지원하지 않아야 합니다.

미국에서 “활동 중”인 IBO들의 월 평균 총소득은 207달러였습니다.

전체 IBO들의 약 48%가 “활동 중”입니다.

미국 IBO들 중에서 2016년에 소매 판매를 시도했거나, Amway IBO 보상 플랜을 소개했거나, 보너스를 받았거나, Amway 미팅 또는 IBO 미팅에 참석했을 때 “활동 중”인 것으로 간주됩니다. 1년간 매월 이 정도의 활동을 유지할 경우, 2,484달러의 연간 수입을 기대할 수 있습니다. 물론 모든 IBO들이 매월 이렇게 활동적으로 사업을 하는 것은 아닙니다. “충수입”이란 소매 판매를 통해 벌어들인 금액에서 상품 가격을 뺀 금액에 월별 보너스 및 현금 인센티브를 더한 것을 의미합니다. 여기에는 모든 연례 보너스와 현금 인센티브, 그리고 상당한 수준의 비현금 어워드는 포함되지 않습니다. 또한 개인에 따라 사업 초기에는 사업운영 비용이 소득을 초과하여 발생할 수 있습니다.

*에머럴드 이상의 보상에 대해서는 국제적으로 등록된 그룹을 사용할 수 있음. 더블 다이아몬드 이상 또는 파운더스 성취상에 대한 1회성 현금 보너스를 제외하고 보너스 자격 결정에 사용할 수 없음.

**기존 FAA 크레딧 스케줄에 의한 계산

플랜 | 월간 보너스

루비 보너스

한 달에 15,000 개인 그룹/루비 PV 이상을 달성하는 IBO 들은 해당 월에 순 개인 그룹/루비 BV의 2%에 달하는 루비 보너스를 받습니다. 루비 볼륨에는 개인볼륨과 다운라인 25% 스폰서, 해당 월에 25% 실적 보너스 레벨을 달성하지 못한 실버 프로듀서 및/또는 골드 프로듀서에서 발생하는 패스업 볼륨을 더한 것이 포함되며, 다운라인 플래티넘 볼륨은 포함되지 않습니다.

월간 리더십 보너스

사업을 이끄는 과정에서 IBO가 실버 프로듀서 이상의 레벨에 도달할 때까지 해당 IBO를 등록하여 교육할 수 있습니다. Amway는 이러한 노력, 능력, 성과가 결실을 맺을 것이라 믿습니다. 시간과 노력에 대한 보상을 받을 수 있도록 하고 실버 프로듀서 이상으로 발전하기 위한 인센티브를 제공하기 위해 Amway IBO 보상 플랜은 월레 리더십 보너스 지급을 합니다.

리더십 보너스는 아래 레벨부터 위 레벨로 계산합니다. 즉, 리더십 보너스는 다운라인 그룹(들)의 성과를 기준으로 하는 동시에 귀하의 성과는 스폰서의 리더십 보너스에 기여합니다.

Amway는 모든 리더십 보너스를 다음 규칙에 따라 계산하여 지급합니다.

북미 지역 리더십 보너스 계산 규칙

자격. 다음 중 하나에 해당하면 리더십 보너스를 받을 수 있습니다.

- 1. 25% 실적 보너스 레벨에서 자격을 갖춘 북미지역 그룹에 등록하고 동일한 달에 2,500PV* 이상의 추가 어워드 볼륨을 생성, 또는
- 2. 해당 월에 25% 실적 보너스 레벨에서 자격을 갖춘 2개 이상의 북미 지역 그룹에 등록

특정 달에 자격 요건을 충족하지 못하더라도 그룹의 BV (귀하의 BV 포함)를 기준으로 한 리더십 보너스 금액은 스폰서쉽 라인으로 합산되는 보너스 금액에 추가됩니다.

계산에서 사용한 인수. Amway가 각 유자격 IBO를 위한 월간 리더십 보너스를 얻는데 사용하는 3가지 인수는 다음과 같습니다.

- A. **비율.** 현재 6%. 관련된 IBO의 그룹 BV에 6%를 곱하여 계산에서 사용된 보너스 금액을 결정합니다.
- B. **BV/PV 비율.** 2017년 9월 1일 금요일자로 사용 중인 가장 평균율은 3.09입니다. 다음 공식은 최대 리더십 보너스 조정액(계재된 LBA)입니다.

| | |
|-------------------------|-----------------|
| 25% 유자격 PV 곱하기 현재 비율 | 7,500 x 3.09 |
| <hr/> | |
| “공식적인” 유자격 BV | = 23,175 |

$23,175 \times 6\% = 1390.50$

1390.50은 2017-2018 회계연도에 유효한 실제 계산된 리더십 보너스 조정입니다.

다음의 예를 간소화하기 위해 3:1 비율의 평균 BV/PV를 기준으로 한 1,350달러의 "계재된 LBA"를 사용합니다(PV 1포인트는 3달러 BV와 동일). 이 예에서 원은 라인 주변의 PV를 나타냅니다. 이 중 대부분은 평균 비율을 반영하지만 계산의 다양성을 보여주기 위해 모두 그렇지 않습니다.

미국에서 “활동 중”인 IBO들의 월 평균 총소득은 207달러였습니다.

전체 IBO들의 약 48%가 “활동 중”입니다. 미국 IBO들 중에서 2016년에 소매 판매를 시도했거나, Amway IBO 보상 플랜을 소개했거나, 보너스를 받았거나, Amway 미팅 또는 IBO 미팅에 참석했을 때 “활동 중”인 것으로 간주됩니다. 1년간 매월 이 정도의 활동을 유지할 경우, 2,484달러의 연간 수입을 기대할 수 있습니다. 물론 모든 IBO들이 매월 이렇게 활동적으로 사업을 하는 것은 아닙니다. “총수입”이란 소매 판매를 통해 벌어들인 금액에서 상품 가격을 뺀 금액에 월레 보너스 및 현금 인센티브를 더한 것을 의미합니다. 여기에는 모든 연례 보너스와 현금 인센티브, 그리고 상당한 수준의 비현금 어워드는 포함되지 않습니다. 또한 개인에 따라 사업 초기에는 사업운영 비용이 소득을 초과하여 발생할 수 있습니다.

플랜 | 월간 보너스

C. 리더십 보너스 조정(LBA) LBA는 보너스 금액 중에서 IBO에 합산되는 금액을 계산하는데 사용되는 크레딧/차변 금액으로서 자신의 보너스에 적용되며 그 금액은 자신의 스폰서에게 합산됩니다. 게재된 LBA는 계산에서 사용된 최대 조정액입니다. 레그 내에서 최초의 LBA가 게재된 LBA보다 낮을 경우, 게재된 LBA에 도달할 때까지 보너스 금액이 레그에 합산되므로 지속적으로 증가합니다. 현재 게재된 LBA는 스폰서십 라인에서 각각의 승계한 IBO로 합산되어야 하는 최소 보너스 금액이 됩니다.

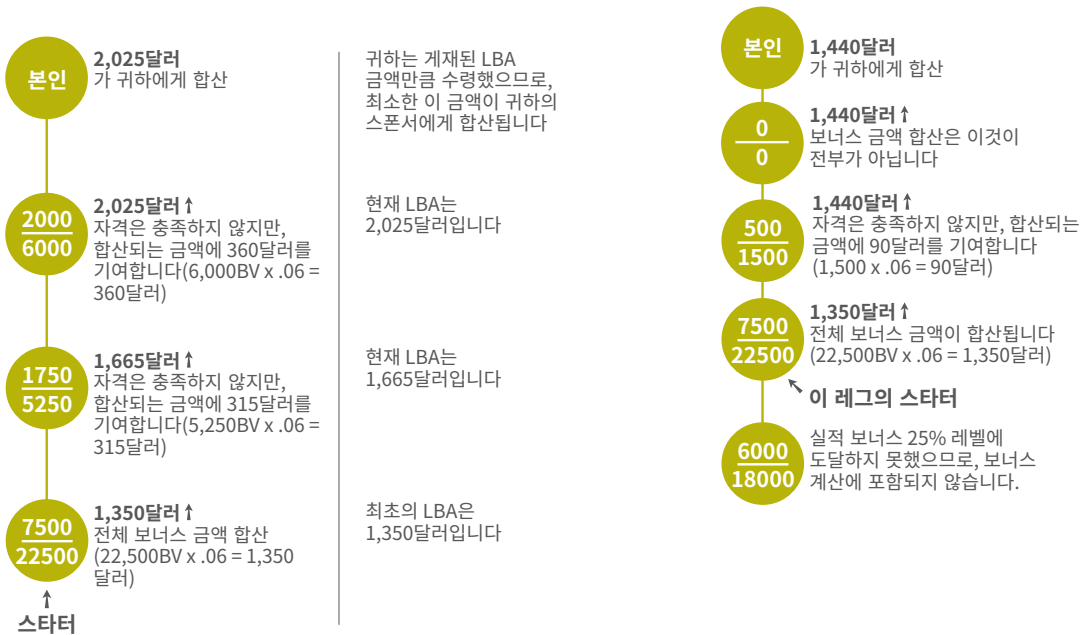
리더십 보너스는 아래에서부터 위로 계산합니다. LAB는 게재된 LBA 레벨에 도달할 때까지 증가합니다.

계산

- 리더십 보너스는 각 스폰서십 라인(LOS)의 각 레그에서 가장 아래의 IBO부터 시작하며 해당 월에 25% 실적 보너스 레벨에 자격을 얻은 것입니다. 이 IBO를 “스타터”라고 합니다. 스타터의 BV 중 6%는 즉각 스폰서에게 합산됩니다. 이 스폰서는 PV와 BV에 따라 합산할 전체 금액 또는 일부를 합산하거나 합산 안할 수도 있습니다.

규칙 1 예시 A

참고: 보너스 계산은 25%를 달성하지 못한 IBO들의 것이 합산됩니다.



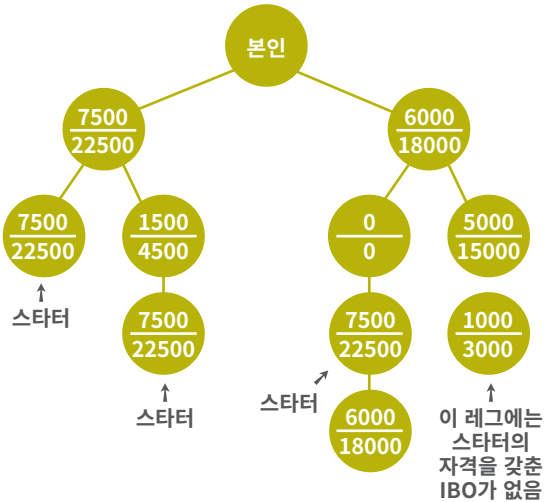
미국에서 “활동 중”인 IBO들의 월 평균 총소득은 207달러였습니다.

전체 IBO들의 약 48%가 “활동 중”입니다. 미국 IBO들 중에서 2016년에 소매 판매를 시도했거나, Amway IBO 보상 플랜을 소개했거나, 보너스를 받았거나, Amway 미팅 또는 IBO 미팅에 참석했을 때 “활동 중”인 것으로 간주됩니다. 1년간 매월 이 정도의 활동을 유지할 경우, 2,484달러의 연간 수입을 기대할 수 있습니다. 물론 모든 IBO들이 매월 이렇게 활동적으로 사업을 하는 것은 아닙니다. “총수입”이란 소매 판매를 통해 벌어들인 금액에서 상품 가격을 뺀 금액에 월례 보너스 및 현금 인센티브를 더한 것을 의미합니다. 여기에는 모든 연례 보너스와 현금 인센티브, 그리고 상당한 수준의 비현금 어워드는 포함되지 않습니다. 또한 개인에 따라 사업 초기에는 사업운영 비용이 소득을 초과하여 발생할 수 있습니다.

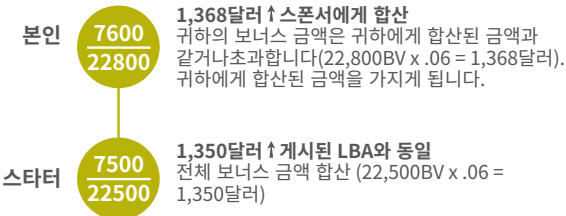
플랜 | 월간 보너스

규칙 1 예시 B

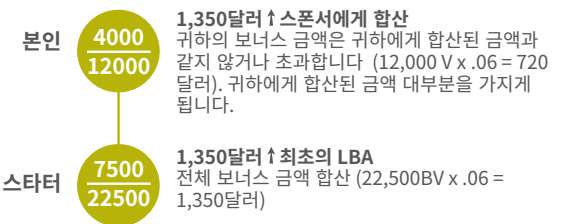
LOS의 각 레그에서 7,500PV를 달성한 첫 번째(그림의 맨 아래) IBO가 해당 레그의 "스타터"가 됩니다.



규칙 2a 예시 1



규칙 2a 예시 2



- 리더십 보너스 자격을 가진 각각의 업라인 IBO를 위한 계산은 합산된 보너스 금액과 비례하는 BV 금액에 따라 다릅니다.
 - BV의 6%는 다운라인에서 합산된 보너스 금액 또는 게재된 LBA 금액과 같거나 크며(더 적은 쪽) 본인에게 합산된 보너스 금액을 소유하며 이 보너스는 스폰서에게 합산된 BV를 기준으로 합니다.

- BV의 6%가 다운라인에서 합산된 보너스 금액 또는 게재된 LBA 금액 보다 적은 경우, BV 또는 게재된 LBA를 기준으로 한 보너스 금액을 본인에게 합산된 보너스 금액에 추가하며 LBA(또는 게재된 LBA, 더 적은 쪽)를 뺍니다. 이 계산에서의 차액을 본인이 가지며 LAB(또는 게재된 LBA) 금액은 스폰서에게 합산됩니다.

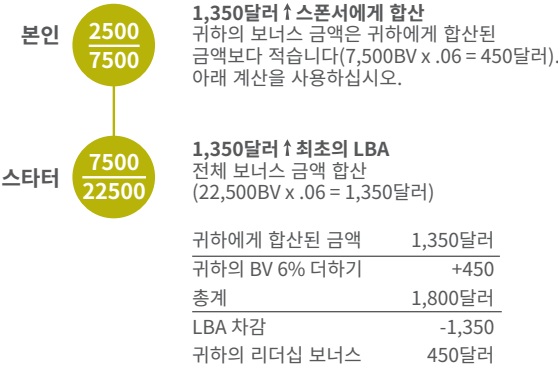
참고: 2개 이상의 다운라인 레그를 기준으로 리더십 보너스 자격을 갖춘 경우, 하나 이상의 레그의 LBA는 게재된 LBA와 같거나 크며 총 합산 금액을 하나의 레그에서 얻은 것처럼 리더십 보너스를 계산하기 위해 규칙 2a 또는 2b를 사용합니다.

미국에서 “활동 중”인 IBO들의 월 평균 총소득은 207달러였습니다.

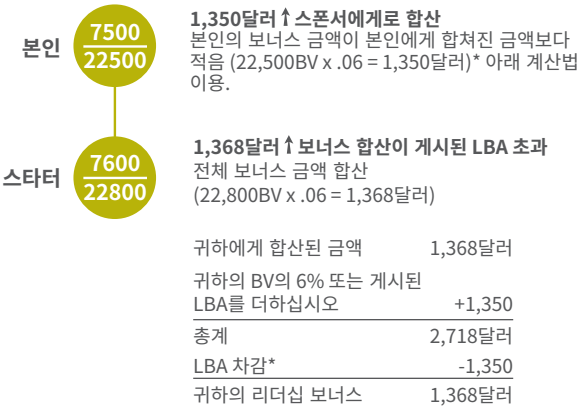
전체 IBO들의 약 48%가 “활동 중”입니다. 미국 IBO들 중에서 2016년에 소매 판매를 시도했거나, Amway IBO 보상 플랜을 소개했거나, 보너스를 받았거나, Amway 미팅 또는 IBO 미팅에 참석했을 때 “활동 중”인 것으로 간주됩니다. 1년간 매월 이 정도의 활동을 유지할 경우, 2,484달러의 연간 수입을 기대할 수 있습니다. 물론 모든 IBO들이 매월 이렇게 활동적으로 사업을 하는 것은 아닙니다. “충수입”이란 소매 판매를 통해 벌어들인 금액에서 상품 가격을 뺀 금액에 월례 보너스 및 현금 인센티브를 더한 것을 의미합니다. 여기에는 모든 연례 보너스와 현금 인센티브, 그리고 상당한 수준의 비현금 어워드는 포함되지 않습니다. 또한 개인에 따라 사업 초기에는 사업운영 비용이 소득을 초과하여 발생할 수 있습니다.

플랜 | 월간 보너스

규칙 2b 예시 1

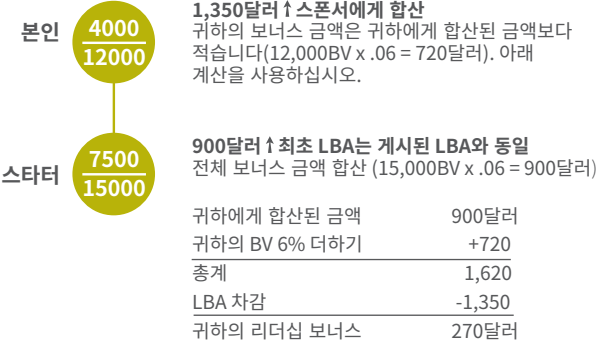


규칙 2b 예시 3



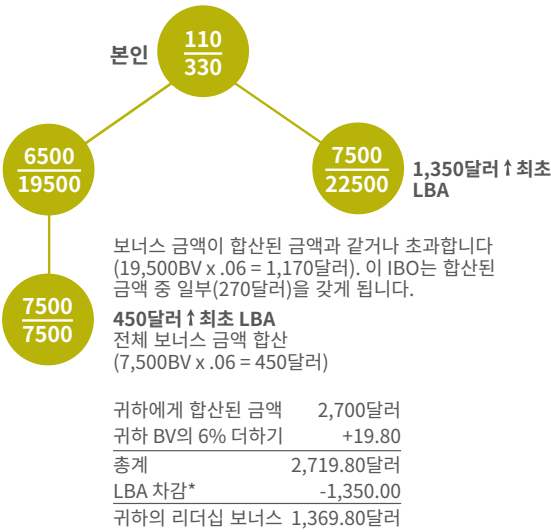
* 게시된 LBA는 이와 같은 계산에서 공제하는 최대 금액입니다.

규칙 2b 예시 2



규칙 2b 예시 4

여러 개의 레그인 경우

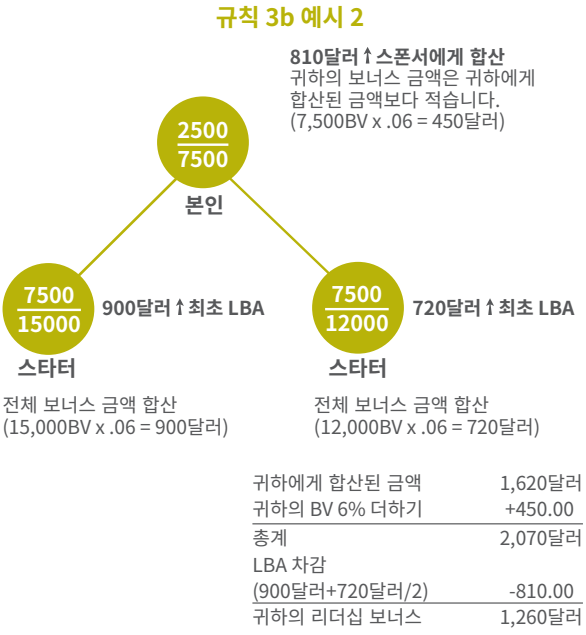
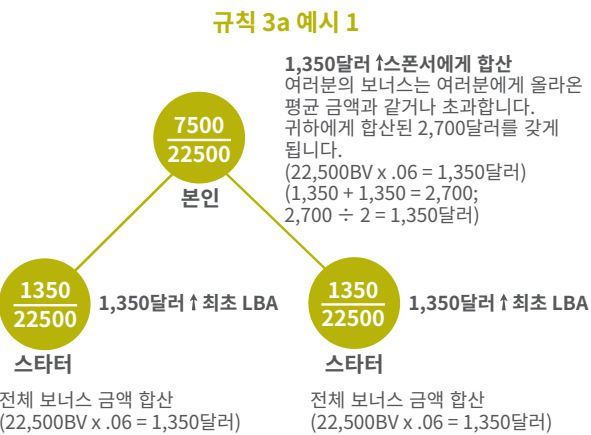


미국에서 “활동 중”인 IBO들의 월 평균 총소득은 207달러였습니다.

전체 IBO들의 약 48%가 “활동 중”입니다.
미국 IBO들 중에서 2016년에 소매 판매를 시도했거나, Amway IBO 보상 플랜을 소개했거나, 보너스를 받았거나, Amway 미팅 또는 IBO 미팅에 참석했을 때 “활동 중”인 것으로 간주됩니다. 1년간 매월 이 정도의 활동을 유지할 경우, 2,484달러의 연간 수입을 기대할 수 있습니다. 물론 모든 IBO들이 매월 이렇게 활동적으로 사업을 하는 것은 아닙니다. “총수입”이란 소매 판매를 통해 벌어들인 금액에서 상품 가격을 뺀 금액에 월례 보너스 및 현금 인센티브를 더한 것을 의미합니다. 여기에는 모든 연례 보너스와 현금 인센티브, 그리고 상당한 수준의 비현금 어워드는 포함되지 않습니다. 또한 개인에 따라 사업 초기에는 사업운영 비용이 소득을 초과하여 발생할 수 있습니다.

플랜 | 월간 보너스

3. 2개 이상의 다운라인 레그를 기준으로 리더십 보너스에 대한 자격을 갖추었으며 각 레그의 LBA가 게재된 LBA 보다 적은 경우, 보너스 계산은 본인에게 합산된 보너스 금액의 평균에 비례한 본인의 BV 금액에 따라 결정됩니다.
- a. BV의 6%가 다운라인 레그에서 합산된 평균 보너스 금액과 같거나 큰 경우, 본인에게 합산된 보너스 금액을 가지고 BV를 기준으로 한 보너스 금액은 스폰서에게 합산됩니다.



- b. BV의 6%가 다운라인 레그에서 합산한 평균 보너스 금액보다 적은 경우, BV를 바탕으로 한 보너스 금액은 귀하에게 합산된 총 금액에 더해지고 LBA(평균 합산)을 차감합니다. 이 차감 금액을 본인이 소유하며 LBA 금액은 스폰서에게 합산됩니다.

미국에서 “활동 중”인 IBO들의 월 평균 총소득은 207달러였습니다.

전체 IBO들의 약 48%가 “활동 중”입니다.
미국 IBO들 중에서 2016년에 소매 판매를 시도했거나, Amway IBO 보상 플랜을 소개했거나, 보너스를 받았거나, Amway 미팅 또는 IBO 미팅에 참석했을 때 “활동 중”인 것으로 간주됩니다. 1년간 매월 이 정도의 활동을 유지할 경우, 2,484달러의 연간 수입을 기대할 수 있습니다. 물론 모든 IBO들이 매월 이렇게 활동적으로 사업을 하는 것은 아닙니다. “충수입”이란 소매 판매를 통해 벌어들인 금액에서 상품 가격을 뺀 금액에 월례 보너스 및 현금 인센티브를 더한 것을 의미합니다. 여기에는 모든 연례 보너스와 현금 인센티브, 그리고 상당한 수준의 비현금 어워드는 포함되지 않습니다. 또한 개인에 따라 사업 초기에는 사업운영 비용이 소득을 초과하여 발생할 수 있습니다.

플랜 | 월간 보너스

리더십 보너스 명세서 해석하는 법

| | | | | | | | |
|---|----------|------------------------|------------|----------|---------------------------|----------|-------------|
| 북미 지역 리더십 보너스 명세서 2017년 9월 통화: 미국 달러 - Amway | | | | | | | |
| To: 1234 IBO A 878 Parkway Anywhere, USA | | 게재된 리더십 보너스 조정액: 미국 달러 | | | | | ① 1,350.00* |
| 번호 | IBO 이름 | 포인트 값 | 비즈니스 볼륨 | 리더십 | ----- 조정액 ----- 다운라인에서 | 업라인으로 | 순 보너스 |
| 1234 | IBO A | 4150.00 | 12,450.00 | | | ② 603.00 | 603.00 |
| 1234b | IBO B | 900.00 | 2,700.00 | ④ 162.00 | ⑤ 1,350.00 | | ⑥ 1,512.00 |
| | 합계.....: | | | 162.00 | 1,350.00 | 603.00 | ③ 909.00 |

IBO A

4150
12450

1,350달러 ↑ A의 스폰서에게
합산된 금액
귀하의 보너스 금액은 귀하에게
합산된 금액보다 적습니다.
(12,450.00 x .06 = 747
달러)오른쪽 계산 참조

A에게 합산된 금액 1,512달러
A의 BV의 6% 더하기 +747.00
총계 2,259달러
LBA 차감* -1,350.00
④ A의 리더십 보너스 909달러

IBO B

900
2700

1,512달러 ↑ ⑥ A에게 합산된 총액
(게시된 LBA를 초과) B는 리더십 보너스를
받을 자격이 없지만 합계에 BV의 6%를 기여
(2,700.00 x .06 = 162달러) ④

② A의 BV 6% 와 A의 스폰서에게
합산된 금액 간의 차액
[1350 - 747 = 603].
컴퓨터 프로그램에서는 사용되나
좌측에 보이는 수동 계산에서는
필요하지 않음.

IBO C
스타터

7500
22500

1,350달러 ↑ 최초의 LBA
전체 보너스 금액 합산.
(22,500.00 x .06 = 1,350달러) ⑤⑤ 수령자의 두 번째 레벨 또는 그
아래에서 합산된 보너스 금액은
"다운라인으로부터의 조정액"
열에 합쳐집니다. 프론트라인
IBO로부터의 볼륨만 명세서에
표시됩니다.

미국에서 “활동 중”인 IBO들의 월 평균 총소득은 207달러였습니다.

전체 IBO들의 약 48%가 “활동 중”입니다.
미국 IBO들 중에서 2016년에 소매 판매를 시도했거나, Amway IBO 보상 플랜을 소개했거나, 보너스를 받았거나, Amway 미팅 또는 IBO 미팅에 참석했을 때 “활동 중”인 것으로 간주됩니다. 1년간 매월 이 정도의 활동을 유지할 경우, 2,484달러의 연간 수입을 기대할 수 있습니다. 물론 모든 IBO들이 매월 이렇게 활동적으로 사업을 하는 것은 아닙니다. “충수입”이란 소매 판매를 통해 벌어들인 금액에서 상품 가격을 뺀 금액에 월례 보너스 및 현금 인센티브를 더한 것을 의미합니다. 여기에는 모든 연례 보너스와 현금 인센티브, 그리고 상당한 수준의 비현금 어워드는 포함되지 않습니다. 또한 개인에 따라 사업 초기에는 사업운영 비용이 소득을 초과하여 발생할 수 있습니다.

*이 예제에서는 게시된 리더십 보너스 조정금액으로 1,350달러를 사용합니다.

플랜| 월간 보너스

월간 덤스 보너스

귀하의 사업을 구축하는데 있어서 귀하는 북미지역 프론트라인 실버 프로듀서 이상들이 자신들의 다운라인 실버 프로듀서를 등록하고 개발하도록 돕고 격려하기 위해 많은 시간과 노력을 기울일 것입니다. 이러한 노력을 격려하고 보상하기 위해 Amway IBO 보상 플랜은 월간 덤스 보너스를 지급합니다.

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

귀하가 월간 덤스 보너스 자격을 갖추면, 귀하의 업라인 덤스 보너스 수령자는 각각의 유자격 레그에서 덤스 보너스 최소 보장액을 받게 됩니다. 이 최소 보장액은 월간 덤스 보너스 조정액(MDA)이거나, 해당 레그의 월별 덤스 보너스의 “기본 금액”입니다(어느 것이든 적은 쪽). (기본 금액은 조정을 하기 전 레그의 총 월별 덤스 보너스입니다. 자세한 내용은 계산 섹션을 참조하십시오.)

| | |
|---|-----------------|
| 25% 유자격 PV 공하기 현재 비율 | 7,500 x 3.09 |
| “공식적인” 유자격 BV | = 23,175 |
| 23,175 x 1% = 231.75 | |
| 231.75은 2017-2018 회계연도에 유효한 월별 덤스 보너스 조정액(MDA)입니다. | |

*다음의 예를 간소화하기 위해 3:1 비율의 평균 BV/PV를 기준으로 한 225 달러의 월간 덤스 보너스 조정금액을 사용합니다(PV 1포인트는 3달러 BV와 동일). 다음 예에서 원은 라인 위의 PV를, 라인 아래의 BV를 나타냅니다. 이 중 대부분은 평균 비율을 반영하지만 모두 그렇지 않습니다.

Amway는 모든 월간 덤스 보너스를 다음 규칙에 따라 계산하여 지급합니다.

북미 지역 월간 덤스 보너스 계산 규칙

자격. 월간 덤스 보너스는 다음 조건에 모두 만족해야 자격이 주어집니다.

- 1. 해당 월에 25% 실적 보너스 레벨에서 자격을 갖춘 3개 이상의 북미 지역 그룹(프론트라인 IBO)에 등록
- 2. 이 IBO 중 한 명 이상이 해당 월에 25% 실적 보너스 레벨에서 작경을 갖춘 하나 이상의 북미 그룹(두 번째 레벨 IBO)에 등록

참고: 해외 레그는 자격에 산정되지 않습니다.

계산에서 사용한 인수. Amway가 리더십 보너스 처럼 각각의 유자격 IBO에 대한 월별 덤스 보너스를 산출할 때 사용하는 인수는 3가지입니다.

- A. **비율.** 현재 1%. 각 레그에서 초대된 IBO의 그룹 BV에 1%를 곱하여 보너스 계산에 사용된 기본 금액을 결정합니다.
- B. **BV/PV 비율.** 리더십 보너스에 사용된 것과 동일한 데이터를 기준으로한 동일한 비율.
- C. **월간 덤스 보너스 조정(MDA).** MDA는 게시된 리더십 보너스 조정의 1/6입니다. (LBA와 같은 방법으로 계산되지만 6% 대신 1%를 사용.)

미국에서 “활동 중”인 IBO들의 월 평균 총소득은 207달러였습니다.

전체 IBO들의 약 48%가 “활동 중”입니다. 미국 IBO들 중에서 2016년에 소매 판매를 시도했거나, Amway IBO 보상 플랜을 소개했거나, 보너스를 받았거나, Amway 미팅 또는 IBO 미팅에 참석했을 때 “활동 중”인 것으로 간주됩니다. 1년간 매월 이 정도의 활동을 유지할 경우, 2,484달러의 연간 수입을 기대할 수 있습니다. 물론 모든 IBO들이 매월 이렇게 활동적으로 사업을 하는 것은 아닙니다. “총수입”이란 소매 판매를 통해 벌어들인 금액에서 상품 가격을 뺀 금액에 월별 보너스 및 현금 인센티브를 더한 것을 의미합니다. 여기에는 모든 연례 보너스와 현금 인센티브, 그리고 상당한 수준의 비현금 어워드는 포함되지 않습니다. 또한 개인에 따라 사업 초기에는 사업운영 비용이 소득을 초과하여 발생할 수 있습니다.

플랜| 월간 보너스

계산

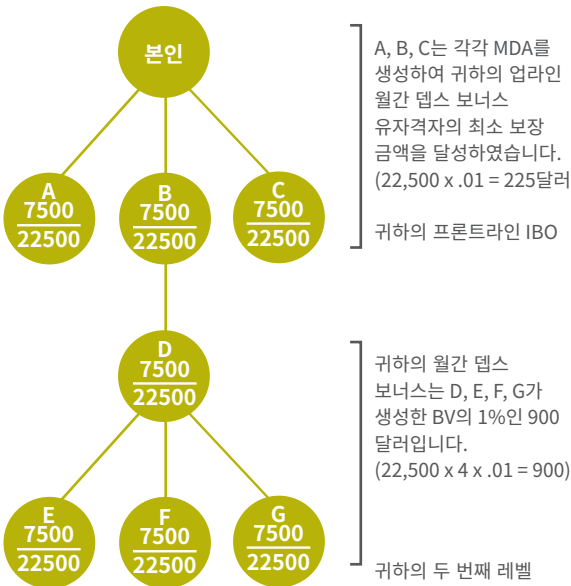
월간 뎀스 보너스는 각 유자격 레그에 대해 별도로 계산합니다.

1. 한 레그의 월간 뎀스 보너스의 기본 금액은 모든 유자격 다운라인 IBO의 BV의 1%이며 두 번째 레벨에서 시작하여 월간 뎀스 보너스 자격을 가진 다음 다운라인 IBO 아래의 두 번째 레벨까지 확대됩니다.
2. 해당 레그의 기본 금액이 MDA와 같거나 초과할 경우, MDA는 보장된 최소 금액이 됩니다.
 - a. 해당 레그의 프론트라인 리더 BV의 1%가 MDA와 같거나 크면 해당 레그의 전체 기본 금액을 본인이 소유합니다.
 - b. 해당 레그의 프론트라인 리더 BV의 1%가 MDA보다 적을 경우, 보장된 최소 금액을 충족하기 위해 해당 레그의 기본 금액에서 부족분을 충당하며 귀하는 그 나머지를 가집니다.
3. 레그의 기본 금액이 MDA보다 적을 경우, 해당 레그의 기본 금액은 보장된 최소 금액이 됩니다.
 - a. 해당 레그의 프론트라인 리더 BV의 1%가 보장된 최소 금액과 같거나 초과할 경우, 해당 레그의 전체 기본 금액을 귀하가 가집니다.
 - b. 해당 레그의 프론트라인 리더 BV의 1%가 보장된 최소 금액보다 적으면, 보장된 최소 금액을 충족하기 위해 해당 레그의 기본 금액에서 부족분을 충당하며 귀하는 그 나머지를 소유합니다.
4. 월간 뎀스 보너스 자격결정 또는 계산에 해외 레그는 포함되지 않았습니다.

월간 뎀스 보너스의 예

다음의 예를 간소화하기 위해 3:1 비율의 평균 BV/PV를 기준으로 한 225달러의 MDA를 사용합니다.(PV 1포인트는 3달러 BV와 동일). 이 예에서 라인 위는 PV를, 아래는 BV를 나타냅니다.

예시 1

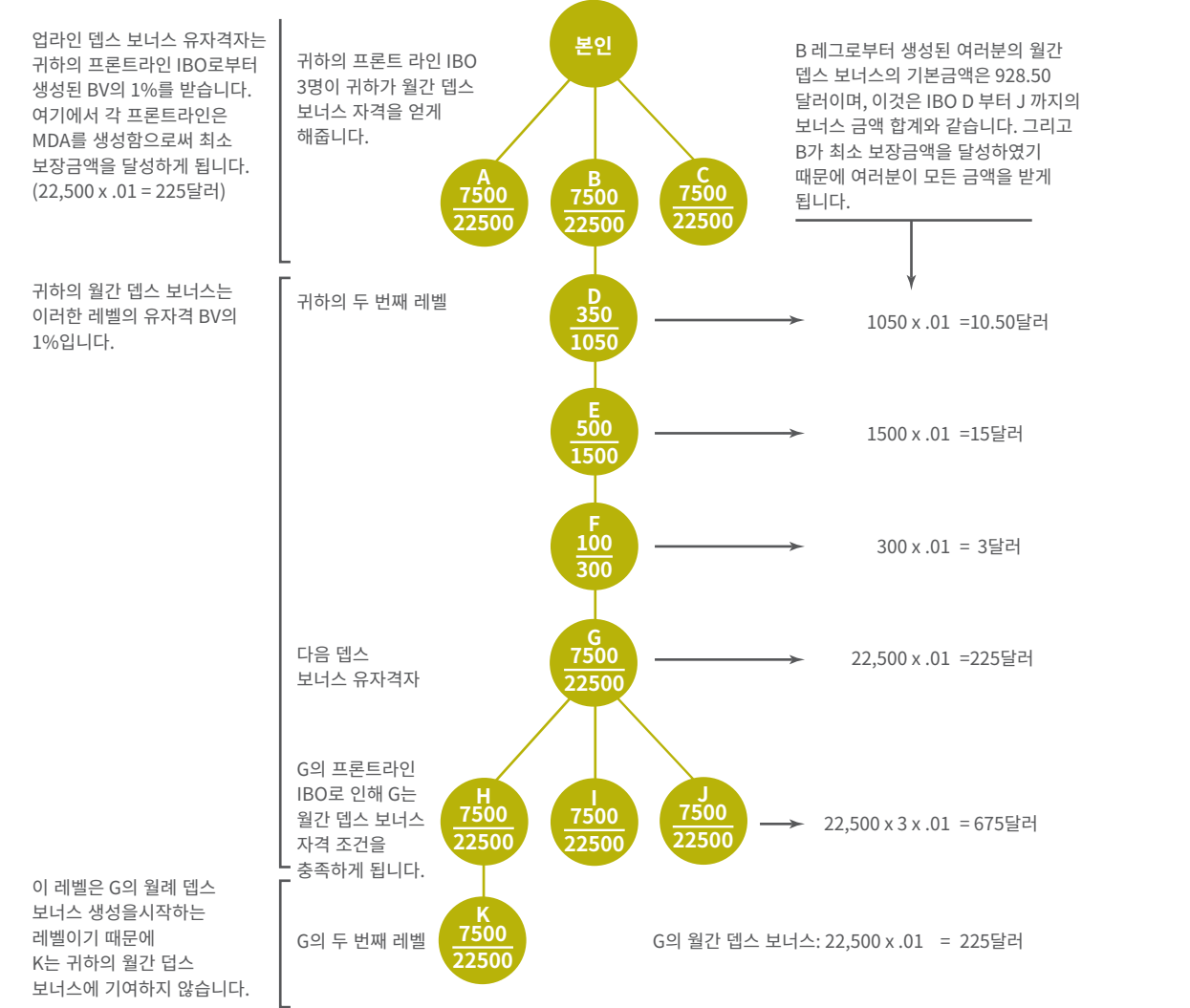


미국에서 “활동 중”인 IBO들의 월 평균 총소득은 207달러였습니다.

전체 IBO들의 약 48%가 “활동 중”입니다. 미국 IBO들 중에서 2016년에 소매 판매를 시도했거나, Amway IBO 보상 플랜을 소개했거나, 보너스를 받았거나, Amway 미팅 또는 IBO 미팅에 참석했을 때 “활동 중”인 것으로 간주됩니다. 1년간 매월 이 정도의 활동을 유지할 경우, 2,484달러의 연간 수입을 기대할 수 있습니다. 물론 모든 IBO들이 매월 이렇게 활동적으로 사업을 하는 것은 아닙니다. “총수입”이란 소매 판매를 통해 벌어들인 금액에서 상품 가격을 뺀 금액에 월례 보너스 및 현금 인센티브를 더한 것을 의미합니다. 여기에는 모든 연례 보너스와 현금 인센티브, 그리고 상당한 수준의 비현금 어워드는 포함되지 않습니다. 또한 개인에 따라 사업 초기에는 사업운영 비용이 소득을 초과하여 발생할 수 있습니다.

플랜| 월간 보너스

예시 2



미국에서 “활동 중”인 IBO들의 월 평균 총소득은 207달러였습니다.

전체 IBO들의 약 48%가 “활동 중”입니다. 미국 IBO들 중에서 2016년에 소매 판매를 시도했거나, Amway IBO 보상 플랜을 소개했거나, 보너스를 받았거나, Amway 미팅 또는 IBO 미팅에 참석했을 때 “활동 중”인 것으로 간주됩니다. 1년간 매월 이 정도의 활동을 유지할 경우, 2,484달러의 연간 수입을 기대할 수 있습니다. 물론 모든 IBO들이 매월 이렇게 활동적으로 사업을 하는 것은 아닙니다. “총수입”이란 소매 판매를 통해 벌어들인 금액에서 상품 가격을 뺀 금액에 월레 보너스 및 현금 인센티브를 더한 것을 의미합니다. 여기에는 모든 연례 보너스와 현금 인센티브, 그리고 상당한 수준의 비현금 어워드는 포함되지 않습니다. 또한 개인에 따라 사업 초기에는 사업운영 비용이 소득을 초과하여 발생할 수 있습니다.

플랜|연례 보너스

매년 Amway는 3회의 연례 보너스(에머럴드, 다이아몬드, 다이아몬드 플러스 보너스)를 위해 자금을 마련해줍니다. 각각의 자금은 북미 지역 총 BV의 1%(0.0025)의 1/4과 같은 금액을 수령합니다. 또한 에머럴드와 다이아몬드 자금에는 유자격 해외 볼륨의 1%(0.0025)의 1/4을 포함합니다. 다음은 각각의 보너스 자금을 분배하는 방법에 대한 설명입니다.

에머럴드 보너스

3개 이상의 북미 지역 그룹을 개인적으로 등록하거나 대리 등록한 유자격 에머럴드 이상, 각각 특정 회계연도에 최소 6개월 이상 25% 실적 보너스 레벨에서 자격을 취득한 사람은, 국제적으로 후원하는 유자격 그룹에서 북미 지역 볼륨과 추적 가능 볼륨에 대해 에머럴드 보너스 포인트 및 지급금을 수령합니다.

회계연도 말에 Amway는 모든 국제 후원 볼륨을 확인하여 해당 해외 스폰서에게 연결하고 시장에 부응하며(한 개 국가 삭제), 해외 스폰서십 및 대리 LOS에 에머럴드 보너스를 지급합니다. 모든 에머럴드 보너스 수령자는 확대된 금액의 혜택을 누릴 수 있습니다. 이 자금은 이 섹션 마지막에 있는 “에머럴드 수익 공유, 에머럴드, 다이아몬드 보너스 스케줄”의 표에 표시된 공식에 따라 유자격 참가자에게 분배됩니다.

다이아몬드 보너스

6개 이상의 북미 지역 그룹을 개인적으로 등록하거나 대리 등록한 유자격 다이아몬드 이상, 각각 특정 회계연도에 6개월 이상 25% 실적 보너스 레벨에서 자격을 취득했으며 국제적으로 후원하는 유자격 그룹에서 유자격 북미 볼륨과 추적 가능 볼륨에 대해 다이아몬드 보너스 포인트와 지급금을 수령. 이 자금은 에머럴드 보너스 계산에 사용된 것과 동일한 공식을 사용하여 유자격 참가자에게 분배됩니다. (이 섹션 마지막의 “에머럴드 수익 공유, 에머럴드, 다이아몬드 보너스 스케줄”을 참조하십시오.)

다이아몬드 플러스 보너스

7개 이상의 북미 지역 그룹을 개인적으로 등록하거나 대리 등록한 유자격 다이아몬드 이상으로서 각각 특정 회계연도에 6개월 이상 25% 실적 보너스 레벨에서 자격을 갖추었으며 각 회계연도 말에 다이아몬드 플러스 보너스를 수령합니다. 다이아몬드 플러스 보너스 자금의 지출은 이 섹션 마지막에 있는 스케줄에 따라 합니다.

이 스케줄을 바탕으로 한 지출로 자금이 남거나 자금의 총액을 초과하는 경우, 총 지출이 가용 자금과 같아질 때까지 일별로 계산하여 지급을 줄이거나 늘려야 합니다.

다이아몬드 플러스 보너스 예

예시 1

귀하는 7개의 북미 그룹을 등록했고, 각 그룹이 주어진 회계연도에 6개월 동안 25%의 실적 보너스 레벨을 달성했습니다. 귀하의 다이아몬드 플러스 보너스는 다음과 같이 계산됩니다.

$$7(\text{그룹}) \times 6(\text{개월}) \times 100\text{달러} = 4,200\text{달러}$$

예시 2

귀하는 11개의 북미 그룹을 등록했고, 각 그룹이 주어진 회계연도에 12개월 동안 25%의 실적 보너스 레벨을 달성했습니다. 귀하의 다이아몬드 플러스 보너스는 다음과 같이 계산됩니다.

$$11(\text{그룹}) \times 12(\text{개월}) \times 100\text{달러} = 1\text{만 } 3,200\text{달러}$$

예시 3

귀하는 18개의 북미 그룹을 등록했습니다. 그 중 3개 그룹은 4개월 동안 25%의 실적 보너스 레벨을 유지했고, 5개 그룹은 6개월 동안, 또 다른 5개 그룹은 9개월 동안, 그리고 나머지 5개 그룹은 12개월 동안, 주어진 회계연도에 12개월 동안 25% 실적 보너스 레벨을 달성했습니다.

다이아몬드 플러스 보너스 계산에 있어서, 귀하의 그룹 중 3개 그룹이 6개월 이상 자격을 갖추지 못했습니다. 나머지 15개 그룹들이 25% 실적 보너스 레벨을 달성한 각 달에 대해 300달러를 수령하게 됩니다.

$$5(\text{그룹}) \times 6(\text{개월}) \times 300\text{달러} = 9,000\text{달러}$$

$$5(\text{그룹}) \times 9(\text{개월}) \times 300\text{달러} = 1\text{만 } 3,500\text{달러}$$

$$5(\text{그룹}) \times 12(\text{개월}) \times 300\text{달러} = 1\text{만 } 8,000\text{달러}$$

$$\text{다이아몬드 플러스 보너스} \quad 4\text{만 } 500\text{달러}$$

미국에서 “활동 중”인 IBO들의 월 평균 총소득은 207달러였습니다.

전체 IBO들의 약 48%가 “활동 중”입니다.

미국 IBO들 중에서 2016년에 소매 판매를 시도했거나, Amway IBO 보상 플랜을 소개했거나, 보너스를 받았거나, Amway 미팅 또는 IBO 미팅에 참석했을 때 “활동 중”인 것으로 간주됩니다. 1년간 매월 이 정도의 활동을 유지할 경우, 2,484달러의 연간 수입을 기대할 수 있습니다. 물론 모든 IBO들이 매월 이렇게 활동적으로 사업을 하는 것은 아닙니다. “총수입”이란 소매 판매를 통해 벌어들인 금액에서 상품 가격을 뺀 금액에 월례 보너스 및 현금 인센티브를 더한 것을 의미합니다. 여기에는 모든 연례 보너스와 현금 인센티브, 그리고 상당한 수준의 비현금 어워드는 포함되지 않습니다. 또한 개인에 따라 사업 초기에는 사업운영 비용이 소득을 초과하여 발생할 수 있습니다.

플랜|연례 보너스

에머럴드 수익 공유 보너스

3개 이상의 북미 지역 그룹을 개인적으로 등록하거나 대리 등록한 유자격 에머럴드 이상, 각각 특정 회계연도에 6개월 이상 25% 실적 보너스 레벨에서 자격을 취득했으며 국제적으로 후원하는 유자격 그룹에서 북미 지역 볼륨과 추적 가능 볼륨에 대해 Amway의 자유재량에 따라 에머럴드 공유 포인트 및 지급금을 받을 수 있습니다. 이 자금은 이 섹션 마지막에 있는 “에머럴드 수익 공유, 에머럴드, 다이아몬드 보너스 스케줄”의 표에 표시된 공식에 따라 유자격 참가자에게 분배됩니다.

| 다이아몬드 플러스 보너스 스케줄 | | | | |
|---|---|------------|---|------------|
| 자격 조건을 충족하는 25% 그룹의 수 (6개월 이상 25% 레벨에 속한 각 그룹) ¹ | 자격이 되는 각 월의 그룹 당 예상 지급금 ² | 최소 | | 최대 |
| 7 - 11 | 100달러 | 4,200달러 | - | 1만 3,200달러 |
| 12 - 14 | 200달러 | 1만 4,400달러 | - | 3만 3,600달러 |
| 15 - 17 | 300달러 | 2만 7,000달러 | - | 6만 1,000달러 |
| 18 - 19 | 400달러 | 4만 3,200달러 | - | 9만 1,200달러 |
| 20 | 500달러 | 6만 달러 | - | 적용 가능 |

| 에머럴드 이익 분배, 에머럴드 및 다이아몬드 보너스 스케줄 ³ | | | |
|---|-------------------|-----------------|-----------|
| 비즈니스 볼륨 | | 브래킷 당 제공 포인트 | 누적 포인트 |
| 0달러 - 최대 2만 5,000달러 | 1,000달러 BV당 4 포인트 | 100 | 100 |
| 7만 5,000달러 - 최대 12만 5,000달러 | 1,000달러 Bv당 2 포인트 | 100 | 200 |
| 7만 5,000달러 - 최대 12만 5,000달러 | 1,000달러 Bv당 1 포인트 | 50 | 250 |
| 12만 5,000달러 이상 | 1만 달러 Bv당 1 포인트 | 볼륨 기반 | 볼륨 기반 |

¹국제적으로 후원을 받는 그룹은 다이아몬드 플러스 보너스 계산 및 지급에 포함되지 않습니다.
²“유자격 달의 그룹당 예상 지급액” 및 “총 보너스”는 가용 자금에 따라 다를 수 있습니다 (비례 기준에 따라 많거나 적음).
³에머럴드와 다이아몬드 보너스 계산에는 국제적으로 후원을 받는 유자격 그룹의 확인 가능한 볼륨이 포함됩니다. 에머럴드 이익 분배 보너스 포인트는 국내 볼륨만으로 계산됩니다.

미국에서 “활동 중”인 IBO들의 월 평균 총소득은 207달러였습니다.

전체 IBO들의 약 48%가 “활동 중”입니다.
미국 IBO들 중에서 2016년에 소매 판매를 시도했거나, Amway IBO 보상 플랜을 소개했거나, 보너스를 받았거나, Amway 미팅 또는 IBO 미팅에 참석했을 때 “활동 중”인 것으로 간주됩니다. 1년간 매월 이 정도의 활동을 유지할 경우, 2,484달러의 연간 수입을 기대할 수 있습니다. 물론 모든 IBO들이 매월 이렇게 활동적으로 사업을 하는 것은 아닙니다. “총수입”이란 소매 판매를 통해 벌어들인 금액에서 상품 가격을 뺀 금액에 월례 보너스 및 현금 인센티브를 더한 것을 의미합니다. 여기에는 모든 연례 보너스와 현금 인센티브, 그리고 상당한 수준의 비현금 어워드는 포함되지 않습니다. 또한 개인에 따라 사업 초기에는 사업운영 비용이 소득을 초과하여 발생할 수 있습니다.

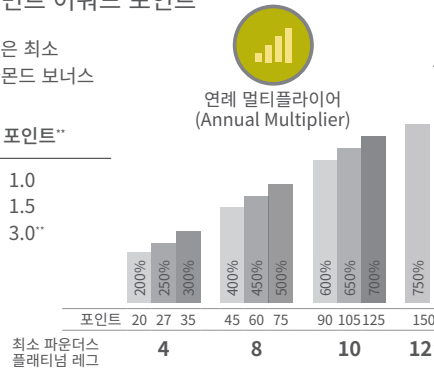
2017년 9월 1일부터는 북미 다이아몬드 보너스 수령자로서 FAA 점수가 최소 20점 이상이어야 합니다. 아래 차트를 참조하시기 바랍니다.

‘새로운’ 파운더스 어치브먼트 어워드 포인트

FAA 연례 현금 보너스 자격 요건은 최소 새로운 20 FAA 포인트로, 다이아몬드 보너스 수령자이어야 합니다.

| 해당 레벨 | 받게되는 포인트** |
|---------------|------------|
| 파운더스 플래티넘* | 1.0 |
| 에머럴드 보너스 수령자 | 1.5 |
| 다이아몬드 보너스 수령자 | 3.0** |

* 리그 당 최대 6.0 포인트
**리그 당 최대 30 포인트



†수퍼 리그

30포인트 이상을 획득한 두개 이상의 리그를 가진 750% 리더들은 두개 에서 다섯개의 슈퍼 리그에 대해 각각 2만 달러씩 받고, 여섯 개 이상의 슈퍼 리그에 대해서 4만 달러씩 받을 수 있습니다.

X



평균 월간 코어 플랜
보너스



FAA 인센티브

실적
루비
덱스
리더십

플러스
잠재력을 지닌 수퍼
레그!



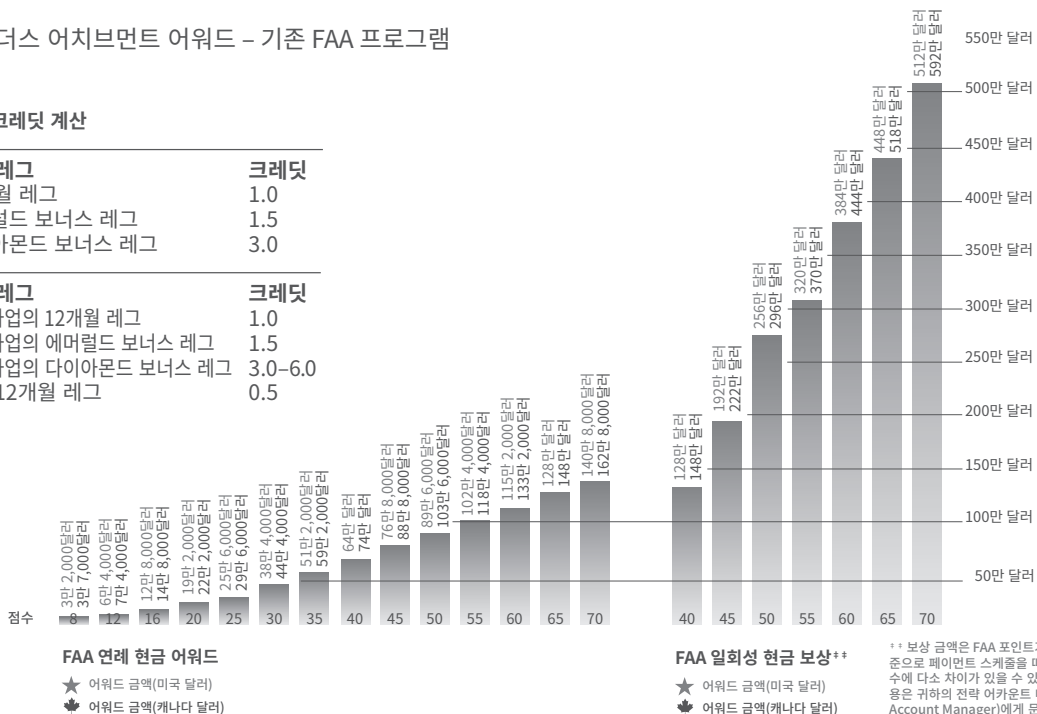
자세한 내용은 귀하의 Amway 전략 어카운트 매니저 (Strategic Account Manager)에게 문의하십시오. FAA 프로그램에 대한 자세한 내용은 Amway.com에 로그인하여 FAA 또는 Founders Achievement Awards를 검색하십시오.

파운더스 어치브먼트 어워드 - 기존 FAA 프로그램

FAA 크레딧 계산

| 국내 리그 | 크레딧 |
|--------------|-----|
| 12개월 리그 | 1.0 |
| 에머럴드 보너스 리그 | 1.5 |
| 다이아몬드 보너스 리그 | 3.0 |

| 국제 레그 | 크레딧 |
|----------------------|---------|
| 제 2 사업의 12개월 레그 | 1.0 |
| 제 2 사업의 에머월드 보너스 레그 | 1.5 |
| 제 2 사업의 다이아몬드 보너스 레그 | 3.0-6.0 |
| 기타 12개월 레그 | 0.5 |



※ 보상 금액은 FAA 포인트가 쌓였을때를 기준으로 페이먼트 스케줄을 따르기 때문에 액수에 다소 차이가 있을 수 있습니다. 자세한 내용은 귀하의 전략 어카운트 매니저(Strategic Account Manager)에게 문의하십시오.

미국에서 “활동 중”인 IPO들의 월 평균 총소득은 207달러였습니다.

전체 IBO들의 약 48%가 “활동 중”입니다.

미국 IBO를 중에서 2016년에 소매 판매를 시도했거나, Amway IBO 보상 플랜을 소개했거나, 보너스를 받았거나, Amway 미팅 또는 IBO 미팅에 참석했을 때 “활동 중”인 것으로 간주됩니다. 1년간 매월 이 정도의 활동을 유지할 경우, 2,484달러의 연간 수입을 기대할 수 있습니다. 물론 모든 IBO들이 매월 이렇게 활동적으로 사업을 하는 것은 아닙니다. “총수입”이란 소매 판매를 통해 벌어들인 금액에서 상품 가격을 뺀 금액에 월례 보너스 및 현금 인센티브를 더한 것을 의미합니다. 여기에는 모든 연례 보너스와 현금 인센티브, 그리고 상당한 수준의 비현금 어워드는 포함되지 않습니다. 또한 개인에 따라 사업 초기에는 사업운영 비용이 소득을 초과하여 발생될 수 있습니다.

유용한 정보

연례 사업 갱신

IBO로서의 권리를 보존하려면 IBO 및 귀하가 등록한 고객에 대한 권리를 포함하여 유효한 권한을 가져야 합니다. IBO의 권한은 매년 12월 31일에 만료됩니다. 유효한 IBO 자격을 유지하려면 필요한 연례 비즈니스 수수료와 함께 12월 31일 이전에 갱신 합의서(SA-469Q)를 제출해야 합니다. 온라인이나 전화로도 자격을 갱신할 수 있습니다.

첫 번째 해의 IBO 갱신 수수료는 사업을 시작한 월에 따라 면제되거나 비율에 따라 계산할 수 있습니다. 8월 1일에서 12월 31일 사이에 IBO가 된 사람은 다음 연도의 12월 31일까지 갱신하지 않아도 됩니다.

볼륨 크레딧 및 양도

Amway에 직접한 제품 주문에서 얻은 PV/BV는 주문 시 별도 표시하는 경우가 아니라면 주문하는 IBO에게 소속됩니다. 다른 IBO를 대신하여 주문할 경우, 주문에 대한 볼륨이 해당 IBO로 속하도록 지정해야 합니다. 또한 귀하의 재고에 있는 제품을 다른 IBO에게 공급할 수 있으며 이 경우 이 제품에 대한 볼륨은

귀하의 월간 총액 및 크레딧에서 구입한 IBO에게 옮겨져야 하며 모든 PV/BV 관계는 거래가 발생한 월에 이루어져야 합니다. 이렇게 하면 Amway가 월간 볼륨과 모든 보너스 및 어워드 지급을 제대로 계산할 수 있습니다. 매월 이체를 위한 날짜를 포함하여 볼륨 크레딧과 양도에 대한 자세한 정보는 Amway.com을 방문하십시오.

국제 비즈니스 구축

귀하는 미국에서 뿐만 아니라 Amway가 관련 시장을 구축한 전 세계 100개국과 영토에서도 사람들을 비즈니스에 등록시킬 기회를 갖습니다. 다른 국가에 사는 분을 위해 국제적 스폰서가 되면 시장에서 허용된 대리 스폰서와 조율하여 등록자에게 필요한 제품, 교육, 훈련 및 동기부여를 제공합니다. 글로벌 영업 및 마케팅 플랜은 국제적인 스폰서와 대리 스폰서의 판매 활동에 대해 보상합니다.

다른 시장에서 다른 사람들을 개인적으로 후원하거나 판매를 하려면 해당 시장에서 승인된 딜러십을 설립해야 합니다. 다른 나라에 외국인으로서 사업체를 설립하는 것은 복잡한 경우도 있으며 사업 및 법률 요건도 나라마다 다릅니다. 해당 지역의 미국 대사관 또는 영사관과 회사의 지역 자회사에 연락하여 조언을 구하십시오. 국제 사업이 허용된 경우, 국제 사업은 기존의 미국에 있는 Amway 사업이 국제적으로 후원하며 해당 국가의 승인된 판매업자가 대리 후원을 합니다. 국제 사업은 별도의 독립 사업체로 간주되며 보상 및 자격취득을 위한 목적으로 다른 사업체와 합병할 수 없습니다. 해외 사업을 시작 요건에 대한 자세한 내용은 고객센터서비스부(Customer Service)(전화: 800-253-6500)로 문의하십시오.



비즈니스의 운영과 관리

섹션 목차

| | |
|-------------------------|-----|
| 제품 정보 및 주문 | B-1 |
| 고객만족 보장제도 | B-1 |
| 보증 | B-1 |
| 반품 | B-1 |
| 제품 책임 보호..... | B-2 |
| 판매세..... | B-2 |
| 사업 면허 | B-2 |
| 지역 지정 조례..... | B-2 |
| 장부 정리 기본..... | B-2 |
| 소득세..... | B-3 |
| 보험 | B-3 |
| 교육 및 사업 지원 자료(BSM)..... | B-4 |
| 책임 스테이트먼트 | B-4 |
| 승계계획 | 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 톨과 자원, 쇼핑 디렉토리, 상세한 제품 정보 등에 대해 알아보려면 로그인하십시오.

제품 구입유무와 가격책정은 사전 고지 없이 변경될 수 있습니다. 그러나 일반적으로 Amway.com의 “What’s New”를 통해 업데이트 사항을 전달하고 있습니다. 잘못된 정보가 있거나 질문이 있거나 주문을 하는데 도움이 필요한 경우, 고객 서비스에 연락하십시오. 기꺼이 도와드릴 것입니다!

고객만족 보장제도

Amway™ 브랜드는 특별합니다. 우리의 독점 제품은 엄격한 품질 관리 프로그램에 따라 제조되며 품질과 성능을 철저히 검사합니다. 다음의 고객만족 보장으로 제품 품질을 신뢰할 수 있습니다.

고객 만족 보장

이유에 관계 없이 우리 제품에 완전히 만족하지 못하실 경우 구매후 180일 이내에 반품 교환하거나 제품 가격과 해당 세금을 환불 받으실 수 있습니다.*

*일부 지정 제품에 대해서는 특별하게 제한 보증이 적용됩니다. Atmosphere™, iCook™, eSpring™ 제품은 120일 이내에 반품해야 합니다. 파트너 스토어 품목은 제품을 구매했던 파트너 스토어로 반품해야 합니다. 본 고객 만족 보장은 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.

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

고객이 보험적용이 되는 주요 제품에 대해 만족하지 않는 경우, 다음을 제안해야 합니다.

- 해당 제품을 무료로 교체
- 해당 제품을 다른 제품의 구매를 위한 크레딧으로 대체
- 구매 가격과 세금 환불

반품, 규정, 절차 등에 자세한 내용은 아래의 반품 섹션을 참조하거나 Amway.com을 방문하여 다음 단어를 검색하십시오: ‘고객만족 보장(Satisfaction Guarantee)’을 검색하십시오. 고객만족 보장제도에 따른 고객 반품에 대한 IBO의 의무는 행동강령의 규칙 4.9항을 참조하십시오.

보증

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 매장 구매에 대한 보증 청구는 파트너 매장으로 전달되어야 합니다.

반품

반품도 쉽게 할 수 있습니다! IBO와 주문을 하고 곧장 Amway로부터 제품 배송을 받는 등록 고객들은 각 주문 시 포함되는 정보를 사용하여 반품할 수 있습니다. Amway.com에서 “반품(return)”을 검색하면 추가 정보를 확인할 수 있습니다. 기타 문의사항은 고객센터서부(전화: 800-253-6500)로 문의하십시오.

Amway IBO에게는 송장 건당 5.95달러의 수수료를 부과합니다. 그러나 배송 중 오류 또는 손상으로 인한 반품상품에 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 규칙(Buy-Back Rule)은 IBO가 사업을 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 위탁 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.

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. 그러나 IBOA 플랜(아래서 추후 언급)이 제품 책임 보장을 하지 않는다는 점을 숙지하고, Amway의 제품 책임 보장과 혼동하지 마십시오.

비즈니스의 운영과 관리

불만사항 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 제품과 손상된 물건을 가지고 있도록 부탁하십시오.
4. 그러한 정보를 전화나 서면으로 알려주면 저희가 고객에게 직접 연락할 것입니다. 전화 또는 편지:

Amway
Product Liability Claims
7575 Fulton Street East
Ada, MI 49355-0001
616-787-6896
Email: 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 담당기관과 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.

판매세 관련 질문은 고객 서비스부(전화: 800-253-6500)으로 문의하거나 Amway.com을 방문하십시오.

사업 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, 대부분의 사업체는 매년 주 사업면허를 획득해야 하고 캘리포니아, 산호세와 로스앤젤레스에서는 사업 면허를 필요로 함.) 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. 사업 소득과 지출을 정확하게 기록하고 이 둘의 내용을 입증할 원본 서류를 보관하면 세무 신고 시즌에 유용할 뿐만 아니라 사업 목적을 따르는 데에도 도움이 됩니다.

회계 장부 관리에 대한 도움을 받으려면:

- 컴퓨터에 사용한 몇 가지 적정 가격대의 회계 프로그램 중 하나를 구입하십시오.
- 스폰서 또는 업라인 플래티넘에게 회계 방법에 대해 말하십시오.
- 효과적인 장부정리 방법을 알려주고 권장할 자격을 갖춘 세무 상담가 또는 CPA와 상담하십시오.

효과적인 장부정리를 하면 나중에 사업 구축에만 집중할 수 있게 됩니다.

소득세

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, 활동, 선물 카드 등과 같이 신고 대상 항목이 포함될 수 있습니다.

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

작성 요건 및 기타 소득세 팁에 대한 종합적인 토론을 위해 세무서가 귀하의 Amway 소득 & 미국 소득세(Your Amway Earnings & The U.S. Income Tax)라는 제목의 정보 게시판을 게재하고 있습니다. 이 게시판은 Amway.com에서 무료로 이용할 수 있습니다. 또한 Amway.com에서 IRS 공식 홈 페이지 irs.gov로 연결되는 링크도 제공되므로 이곳에서 양식과 지침, 일반 정보 등을 확인할 수 있습니다. 이 항목들은 정보 제공을 위한 것이며 전문적 상담이나 조언으로 대체할 수 없습니다. 세금 문제에 대해 최종적인 결정을 내릴 수 있는 자격을 갖춘 세무 상담사 또는 CPA와 개별화된 상담을 할 것을 권장합니다.

비즈니스의 운영과 관리

개인 지출을 업무 상 지출로 돌려서 소득세 상황을 개선시킬 수 있다는 비즈니스 오너십과 관련한 잘못된 루머가 가끔씩 들리곤 합니다. 절대 그렇지 않습니다. Amway IBO 보상 플랜은 세금 감면을 목적으로 하지 않으며 그러한 것을 권장하는 것은 엄격하게 금지되어 있습니다.

그러나 일부 감면 사항도 있습니다. IR 법에는 영리 목적의 소기업 주인을 지원하는 조항을 담고 있습니다. 올바른 기록을 남김으로써 IBO는 사업체 운영으로 발생한 일반 및 필수 경비를 공제할 수 있습니다. 일부 제한 사항이 적용됩니다: 자격을 갖춘 세무 상담사 또는 CPA에게 문의하십시오.

보험

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

IBOBA 멤버십 혜택 중의 하나는 좋은 조건의 단체 요금을 제공하는 소중한 비즈니스 및 가족 보험 플랜입니다. 이중 일부는 Amway 비즈니스 등록료의 일부로 구입할 수 있습니다.

Marsh USA Inc.는 IBO에게 상업용 일반 책임 및 재산 보험을 제공합니다. 일반 책임 보험은 신체 상해, 재산적 상해, 개인 부상, 비즈니스를 운영하는 동안의 광고로 인한 상해로부터 IBO를 보호합니다. 사업에 재산 보험은 사업 재고, 샘플, 판매 자료, 장비, 기타 사업에 사용된 개인 및 부동산의 상해 등으로 발생하는 손해로부터 IBO를 보호하는 보험입니다. 두 가지 책임 보험은 사업 소유주에게 매우 중요합니다. 귀하의 비즈니스를 위해 구입한 보험 적용범위에 대한 자세한 정보는 Marsh에 800-548-9175로 문의하십시오.

USI Affinity는 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, 주택소유자, 심지어 애완동물 보험이 포함됩니다. USI Affinity가 제공하는 기타 중요한 사항으로는 미국 내 참가업체로부터 할인을 받을 수 있는 무료 헬스케어 절약 디스카운트가 포함되어 있습니다. 개인 및 가족 보험 옵션에 대한 자세한 정보를 보려면 Amway.com > Partner Stores > Banking and Insurance로 가거나, 800-254-2327로 전화하십시오.

교육 및 사업 지원 자료(BSM)

교육, 훈련 및 동기부여는 성공적인 독립 사업체를 운영하는데 매우 중요합니다. 사업에 대해 지식을 쌓고 스스로 교육과 동기부여를 받고 다른 사람을 교육하고 동기부여를 하는 방법을 배우도록 Amway에서는 다양한 판매 보조 도구와 지원 서비스를 제공하고 있습니다. Amway가 제작 및 배포한 모든 자료는 고객 만족 보장 규칙 4.9항, 바이백 규칙(Buy-Back Rule) 4.10항 및 기타 반품 규칙 4.11항의 적용을 받습니다.

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

이러한 자료가 사업을 구축에 도움이 될 지의 여부는 귀하가 결정합니다. 이는 귀하의 선택에 달렸습니다. 이러한 자료를 구입하도록 누구도 강요할 수 없습니다. 자료의 구매 및 사용에 관련된 비용, 혜택, 시간 투자를 고려하여 독립 사업체에게 가장 좋은 것이 무엇인지 결정하는데 있어 귀하의 현명한 판단이 필요합니다. Amway는 IBO나 제 3자로 부터의 BSM 구매에 따른 어떤 이익도 얻지 않습니다.

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

비즈니스의 운영과 관리

책임 스테이트먼트

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

공인된 책자 문서에 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. 라이프스타일 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.

승계계획

IBO가 사업을 구축할 때에는 IBO가 IBO 계약에 따라 자신의 사업을 양도하는 방법을 포함하여 승계계획을 고려해야 합니다. 그러나 승계계획은 계약 또는 유산 계획 장치를 통해서 비즈니스를 양도할 수 있는 방법으로 제한되지 않습니다. 추가적인 고려사항으로는 평생동안 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. 승계계획에 대한 자세한 내용은 비즈니스 행동강령 & 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 문의사항을 처리합니다.

Amway.com > More Products > Partner Stores.



행동강령

섹션 목차

| | | | |
|-----------------------------------|------------|-------------------------------|------------|
| 1. 내용 소개 | C-2 | 2.9. 마크(Marks) | C-3 |
| 1.1. 계약 관계 | C-2 | 2.10. 프로스펙트 | C-3 |
| 1.2. 법 선택 | C-2 | 2.11. 지역 | C-3 |
| 1.3. 분리 가능성 | C-2 | 2.12. 사용 | C-3 |
| 2. 용어 정의 | C-2 | 3. IBO가 되는 방법 | C-3 |
| 2.1. Amway IBO 보상 플랜(또는 플랜) | C-2 | 3.1. 등록 계약서 | C-3 |
| 2.2. 저작권이 있는 저작물 | C-2 | 3.2. IBO 등록 계약 승낙 또는 거부 | C-3 |
| 2.3. 고객 | C-2 | 3.3. IBO(들)로서의 합법적인 법주체 | C-3 |
| 2.4. 독립사업(IB) | C-2 | 3.4. 부부 IBO | C-3 |
| 2.5. 독립사업자(IBO) | C-2 | 3.5. 미성년 IBO | C-3 |
| 2.6. IBOAI 위원회 | C-2 | 3.6. 기간 | C-3 |
| 2.7. 스폰서십 라인(LOS) | C-2 | 3.7. 갱신 | C-4 |
| 2.8. LOS 정보 | C-2 | 3.8. 지각 갱신 | C-4 |
| | | 3.9. IBO 계약 종료 | C-4 |
| | | 3.10. 사망 및 상속 | C-4 |

| | |
|---|-------------|
| 4. 책임과 의무 | C-4 |
| 4.1. 신의 성실의 의무..... | C-4 |
| 4.2. 그룹 교차 구매 또는 판매..... | C-4 |
| 4.3. 무단 전자 메일..... | C-4 |
| 4.4. 광고..... | C-4 |
| 4.5. 소매업소..... | C-5 |
| 4.6. 제품, 서비스 및 사업기회..... | C-5 |
| 4.7. 재포장..... | C-5 |
| 4.8. 판매 영수증..... | C-5 |
| 4.9. 고객만족 보장제도..... | C-5 |
| 4.10. 바이백 규칙(Buy-Back Rule)..... | C-5 |
| 4.11. 기타 반품..... | C-5 |
| 4.12. 70% 규칙..... | C-6 |
| 4.13. 고객 불륜..... | C-6 |
| 4.14. 해당 법률, 규정 및 법규 준수..... | C-6 |
| 4.15. IBO 관계..... | C-6 |
| 4.16. 프랜차이즈 및 지역..... | C-6 |
| 4.17. LOS 직위 변경 권유..... | C-6 |
| 4.18. 수출 및 수입..... | C-6 |
| 4.19. IBO 등록 시 지역 이외 활동 또는 시장 이외 활동..... | C-6 |
| 4.20. 공정 거래 규정..... | C-6 |
| 4.21. 기금마련..... | C-7 |
| 4.22. IBO 플랜 조작..... | C-7 |
| 4.23. 개인/비즈니스 정보 업데이트..... | C-7 |
| 4.24. Amway 연락..... | C-7 |
| 5. 플랜, 후원활동, 지원에 대한 소개 | C-7 |
| 5.1. 초대..... | C-7 |
| 5.2. 플랜 설명..... | C-7 |
| 5.3. 필수 공개사항..... | C-7 |
| 5.4. 금지된 후원활동 사례..... | C-7 |
| 5.5. 스폰서의 책임..... | C-7-C-8 |
| 5.6. 플래티넘의 책임..... | C-8 |
| 5.7. 금지된 지원 활동 사례..... | C-8 |
| 6. 스폰서십 라인(LOS)의 보존 | C-8 |
| 6.1. LOS 기밀유지..... | C-8-C-9 |
| 6.2. 경쟁 금지 및 회유 금지..... | C-9-C-10 |
| 6.3. 기타 비즈니스 활동..... | C-10 |
| 6.4. 일부 IBO 계약 변경 승인..... | C-10 |
| 6.5. 개인 이동..... | C-10 |
| 6.6. 그룹 이동..... | C-10 |
| 6.7. 6개월 비활동 기간..... | C-11 |
| 6.8. IB 판매 기간..... | C-11 |
| 6.9. IB 합병 및 통합..... | C-11 |
| 6.10 2가지 IB에 대한 규칙..... | C-12 |
| 6.11 부모-자녀 통합..... | C-12 |
| 6.12. 비혼 관계 또는 법적 관계의 이혼, 별거 또는 기타 해체..... | C-12-C-13 |
| 6.13. IB의 처분..... | C-13 |
| 7. 사업 지원 자료(BSM)..... | C-13 |
| 7.1. BSM에 관한 일반 규칙..... | C-13-C-14 |
| 7.2. 승인 공급 업체로부터 인증된 사업지원자료(BSM)의 판매, 홍보 및 배급..... | C-15 |
| 8. 마크 및 저작물..... | C-15 |
| 8.1. 마크 및 저작권이 있는 저작물 사용..... | C-15 |
| 9. IBO 계약의 준수(계약위반에 대한 구제책)..... | C-15 |
| 9.1. Amway의 권리 및 책임..... | C-15 |
| 9.2. IBO 권리 및 책임..... | C-16 |
| 9.3. 협조 의무..... | C-16 |
| 9.4. 권리 불포기..... | C-16 |
| 10. IBO 계약 수정..... | C-16 |
| 11. 분쟁 해결 절차..... | C-16 |
| 11.1. IBOAI® 동의 하에 수정..... | C-17 |
| 11.2. 임시 또는 예비 금지명령 구제..... | C-17 |
| 11.3. 기밀유지..... | C-17 |
| 11.4. 화해..... | C-17-C-18 |
| 11.5. 중재..... | C-19 |

**비즈니스 행동강령 & 규칙 부서
연락 정보**

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

행동강령

1. 내용 소개

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

IBO는 자신의 독립 사업체(“IB”)를 소유하며 운영합니다. Amway는 비즈니스 목표달성을 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; www.amway.com에서 제공하는 제품들을 판매하도록 다른 사람들을 후원할 권리; Amway IBO 보상 플랜(“플랜”)에 따라 보너스를 받을 수 있는 권리; 행동강령에 따른 Amway 지적재산의 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 정보를 상당한 자원을 투자하고 있습니다. 모든 IBO와 Amway는 이러한 자산과 권익을 유지하고 보호하는 경쟁력 있는 사업 이익을 공유합니다. 이 강령들은 IBO와 Amway를 보호하는 중요한 보호조치 일 뿐만 아니라 계약의 권리와 의무에 대해서도 규정합니다.

1.1. 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. 현행 문서의 플랜 및 강령은 www.amway.com에서 확인할 수 있습니다.

IBO 계약의 일부분으로 IBO는 이 행동강령을 준수할 의무를 가집니다.

1.2. 법 선택 규칙 11에 연방 중재법이 적용되는 경우를 제외하고, IBO 계약의 형성, 구성, 해석 및 집행 가능성과 IBO 계약과 관련하여 발생한 모든 배상청구에는 미시건 주 법률이 적용되며, 미시건 주 이외 지역의 관할 법률이 적용되는 어떤 준거법의 선택 또는 저촉 법률 규칙이나 규정(미시건주 또는 기타 관할 지역에 관계없음)에 영향을 받지 않습니다. IBO 계약이 성립된 곳은 미시건 주입니다.

1.3. 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.

2. 용어 정의

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

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

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

2.4. 독립사업(IB): 이란 IBO 계약에 따라 IBO(들)가 운영하는 Amway 독립사업체를 말합니다.

2.5. 독립사업자(IBO): 란 IBO 계약에 따라 IB를 운영하는 개인(들) 또는 법주체를 말합니다.

2.6. IBOAI 이사회: 란 Independent Business Owners Association International, Inc. 이사회를 말합니다.

2.7. 스폰서십 라인(LOS): 이란 각각의 IBO가 Amway와 가지는 계약 관계로 형성된 IBO의 배치구조를 말합니다.

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

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

2.10. 프로스펙트(Prospect): 란 잠재 IBO를 의미합니다.

2.11. 지역: 이란 미국, 캐나다, 도미니카공화국, 푸에르토리코, 미국령 버진아일랜드, 괌, 자메이카, 미국령 사모아 태평양 제도, 미크로네시아 연방국, 마셜 제도, 북마리아나 제도, 팔라우, 웨이크 섬, 이 플랜에 따라 운영되는 모든 승인된 대서양 및 카리브 해 연안의 섬들을 의미합니다.

2.12. 사용: 이란 (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.

3. IBO가 되는 방법

3.1. 등록 계약서: Amway를 통해 또는 직접 제품 및 서비스를 구입하고 다른 IBO를 등록시킬 수 있는 승인된 IBO가 되기 위해서 신청자는 18세 이상이어야 하고 IBO 등록 계약서를 작성하고 서명한 후 IBO 등록 계약서에 명시된 비즈니스 서비스 및 지원 수수료를 지불해야 합니다. IBO 등록 계약서는 다음 방식 중 하나로 작성 및 서명할 수 있습니다: (a) Amway 웹사이트가 제공하는 절차와 방식에 따라 일렉트로닉 버전으로 작성, 서명, 제출될 수 있고, (b) 또는 문서로 된 IBO 등록 계약서 버전에 따라 작성, 서명, 제출될 수도 있습니다.

3.2. IBO 등록 계약 승낙 또는 거부: Amway는 IBO 등록 계약을 승인 또는 거부할 권한이 있습니다. 규칙 3.1항에 따라 작성하고 서명한 IBO 등록 계약서를 Amway가 수령하고, 그 내용이 Amway의 IBO 기록 데이터베이스로 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.

3.3. IBO(들)로서의 합법적인 법주체: IB(들)은 처음에 개별 신청자(들)의 이름(들)으로 형성됩니다. IB를 회사, 유한책임회사(LLC), 공식적인 파트너십, 유한 파트너십, 유한책임 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.

3.4. 부부 IBO: 부부가 모두 IBO가 되려는 경우, 단일 IB로서 함께 등록해야 합니다. 부부는 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 범위 내에서 배우자의 행동에 대해 책임을 져야 합니다.

3.5. 미성년 IBO: 적어도 16세인 미성년자들은 Amway를 통해 또는 직접 제품 및 서비스를 구매하고 판매하기 위한 목적으로 IBO가 될 수 있습니다. IBO가 되고자 하는 미성년자는 (a) IBO 등록 계약서에 부모 또는 보호자의 서명을 받아야 하며; (b) 미성년자의 부모 또는 보호자가 IBO인 경우, 부모 또는 보호자의 IB가 후원하거나, 그들의 IB에 추가되어야 하며; 그리고 (c) 부모 또는 보호자의 IB 이외의 다른 IB의 서명자가 될 수 없습니다.

3.6. 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

3.7. 갱신: IBO 계약을 갱신하려면, IBO는 필요한 연간 사업갱신 수수료와 함께 IBO 계약 갱신 신청서를 IBO가 갱신하려는 전년도 12월 31일까지 매년 접수해야 합니다. Amway는 IBO가 IBO 계약의 모든 조항을 준수하지 않을 경우 Amway는 갱신 요청을 거절하거나 IBO의 갱신 계약을 철회할 권리를 가집니다. 연간 갱신 계약서는 다음 방식 중 하나로 작성 및 서명할 수 있습니다: (a) IBO는 Amway 웹사이트에 있는 절차에 따라 전자식 갱신 계약서를 작성하여 서명하고 제출하고 연간 사업 수수료를 지불하거나; (b) 1-800-253-6500으로 전화하여 갱신하고 필요한 연간 사업 수수료를 지불하거나; (c) Amway와의 자동 계약 갱신에 서명하거나(Amway가 별도 지시한 경우가 아니라면 실버 프로듀서 이상의 지위에 도달한 IBO는 사업이 갑자기 중단되는 것을 피하기 위해 자동으로 갱신).

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

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

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

3.10.1 부부 또는 파트너십을 통해 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.

3.10.2. IB를 규칙3.3항에 따라 법인으로 운영하고 있으며 이 법인의 소유자 중 한 사람이 사망할 경우, 규칙3.3항에 따라 남은 법인이 IB를 계속 운영하게 되며, 사망한 소유자의 후계자는 규칙에 따라 IBO가 됩니다. 법주체는 제의된 변화를 반영하는 현 적용가능 법주체 합의서를 제출하여 Amway에 법주체의 소유권 또는 통제 변동 사항을 통지해야 하며, 법주체의 소유권 또는 통제에 변화 제의가 있을 경우 Amway의 명백한 서면 승인이 요구됩니다.

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

3.10.4. 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.

4. 책임과 의무

4.1. 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.

4.2. 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) 규칙5.5.4항의 서비스 계약에 따라 허용되거나 또는 (b) IBO가 자신의 업라인 플래티넘을 통해 또는 Amway에서 제공하는 제품 및 서비스를 구입하는 경우는 제외됩니다.

4.3. 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, “안전목록” 또는 IBO와 사전에 관계가 없는 다른 개인이나 어떤 법주체의 목록 등을 통해 메시지를 보내는 것을 포함하되 이에 국한되지 않습니다.)

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

4.5. 소매업소: 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 사무실 등을 포함하되 이에 국한되지 않는 어떠한 형태의 소매점에서 또는 Amway통해 또는 직접 제공하는 제품, 서비스 또는 인쇄물을 판매하거나 진열할 수 없습니다.

4.5.1. 이벤트 판매: IBO는 Amway로부터 명시적인 서면 허가서를 받아야만 이벤트 주제가 판매하는 제품과 일치하는 이벤트에서 승인된 제품 카테고리 제품의 일정 기간(10일 이내의 기간 동안) 동안 판매할 수 있습니다. IBO는 Amway가 충분히 검토한 뒤 승인할 수 있도록 행사 30일 전에 이벤트 판매 신청서를 완성하여 제출해야 합니다. 이벤트 판매 신청서 사본은 www.amway.com에서 확인할 수 있습니다.

4.5.2. 전시 부스: (제품 판매가 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 www.amway.com에서 확인할 수 있습니다.

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

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

4.8. 판매 영수증: 25달러 이상 직접 주문을 받거나 배송하는 IBO는 판매 당시 고객에게 (a) 판매한 제품명, (b) 청구된 금액, (c) 판매한 IBO의 이름, 주소, 전화번호, (d) 회사의 고객만족 보장제도 등을 담은 날짜가 적힌 주문서나 영수증을 고객에게 제공해야 합니다.

4.9. 고객만족 보장제도: 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 때만 고객만족 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 고객만족 보장은 www.amway.com에서 확인할 수 있습니다.

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

4.11. 기타 반품: Amway 사업을 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 규칙 4.9항에 따라 환매할 권리를 가집니다.

행동강령

4.12. 70% 규칙: IBO가 구매한 모든 제품에 대해 실적 보너스 또는 인정을 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 구매한 제품의 금액이 아니라 실제로 판매한 것을 나타낼 수 있는 제품의 금액으로 산정한 비율의 실적보너스를 지급받고 이에 따라 인정을 받을 수 있습니다. 이 규칙의 목적에 따라 개인 또는 가족이 사용하기 위한 합리적인 액수의 제품이나 샘플로 제공된 제품은 평균 70%로 기여할 수 있습니다.

4.13. 고객 볼륨: 주어진 달에 다운라인 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 곧바로 주문한다; 또는 (b) 해당 판매를 추적하기 위해 Amway가 구축한 시스템을 통해 Amway에게 보고하는 IBO에게 주문한다.

4.13.1. 그러한 고객 판매에 대한 증거를 제출할 경우, IBO는 고객에게 판매한 가격을 공개할 필요가 없습니다.

4.13.2. 만약 이런 IBO가 어떤 달에 목표한 고객 판매를 달성하지 못하거나 그러한 고객 판매에 대한 증거를 제출하지 못하는 경우, 해당하는 달에 다운라인 볼륨에 대해 지급되는 본인의 실적 보너스가 취소됩니다. 실적 보너스의 자격을 갖추려면, IBO는 Amway가 게시한 공식적인 기한까지 규칙을 준수해야 할 의무가 있습니다. 이 규칙은 IBO가 현재 유자격 플래티넘 이상이 아닌 경우에 적용됩니다.

4.14. 해당 법률, 규정 및 법규 준수: IBO가 어디에서 사업을 운영하든지, 자신들의 IB 운영에 적용되는 모든 법률, 규정 및 법령을 준수해야 합니다. IBO는 어떤 사람에게도 법률, 규정, 명령 또는 IBO 계약조건을 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.

4.15. 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 고용관계가 형성된다는 것을 직접 또는 간접적으로 표현하거나 암시해서는 안 됩니다.

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

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

4.18. 수출과 수입: IBO는 Amway가 직접 또는 간접적으로 제공한 제품이나 서비스를 미국, 미국령, 미국영토, 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. 본 규칙에서 어느 것도 IBO 계약에 따라 지역 내에서 IBO가 사적인 사용 또는 재판매하는 것을 금지하지 않습니다.

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

4.20. 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.

4.21. 기금마련: 어느 IBO든지 어떤 종류의 기금모금 활동과 관련하여 Amway™ 제품 또는 서비스를 사용해서는 안 됩니다. 여기에는 판매로 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.

4.22. 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.

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

4.24. Amway 연락: 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 행동 및 규칙서서에 연락해야 합니다. 문의사항이 있는 경우 616-787-6712로 연락하십시오.

5. 플랜, 후원활동 및 지원에 대한 소개

5.1. 초대: 플랜 소개를 듣기 위해 프로스펙트를 초대할 때 IBO는 플랜에서 설명하거나 제공하는 것이 무엇인지 확실히 해야 합니다.

5.2. 플랜 설명: 플랜을 설명할 때: (A) IBO의 설명은 신뢰성있고 정확해야 하며 오해를 유발해서는 안 되고, (b) 균형잡힌 비즈니스의 역할(소매, 개인용도 및 후원 활동)에 대해 정확하게 설명해야 하며, (c) 모든 수입 예시는 실제 경험을 바탕으로 하는 플랜이나 Amway의 인증받은 자료들에 의한 것으로 제한되어야 하고, 현실적으로 가능한 수입을 제시해야 합니다.

5.3. 필수 공개사항: 프로스펙트가 플랜에 참여하도록 하려면 IBO는 다음과 같은 사항들을 수행해야 합니다.

5.3.1. 평균 수익, 수입, Amway가 발표한 판매 금액 및 비율에 관한 내용을 포함한 프로스펙트에게 사용하도록 Amway가 승인한 브로셔를 각 프로스펙트에게 주어야 하고, 프로스펙트에게 브로셔에 평균 수익, 수입, Amway가 발표한 판매 금액 및 비율에 관한 내용들이 포함되어 있다는 것을 구두로 알려주어야 합니다.

5.3.2. Amway 승인 자료 또는 규칙 7항(사업지원자료(BSM) 하에서 프로스펙트에게 사용할 수 있도록 승인 받은 사업지원자료(BSM)만 사용해야 합니다.

5.4. 금지된 후원활동 사례: 프로스펙트가 플랜에 참여하도록 하려면 IBO는 다음과 같은 사항들을 수행해야 합니다.

5.4.1. 여행, 자동차, 성공한 IBO의 집, 기부 활동 등이 성공적인 독립 비즈니스(IB)를 수립한 결과로서 얻은 것이 아니라면 이러한 라이프 스타일의 예를 인용해서는 안 됩니다.

5.4.2. 성공적인 IB는 도매 클럽의 형태로 이룩할 수 있다고 말하거나 암시해서는 안 됩니다.

5.4.3. IBO가 소매나 제품 마케팅을 할 필요가 없다고 말하거나 암시해서는 안 됩니다.

5.4.4. 플랜의 세금 혜택 가능성에 대해 홍보해서는 안 됩니다.

5.4.5. IBO 등록 계약에 명시된 비즈니스 서비스 및 지원 수수료에 포함되어 있지 않은 것을 구매하도록 프로스펙트에게 권하거나 강요해서는 안 되며, IBO 등록 계약에서 확인되지 않은 제품이나 서비스의 구매를 권장해서는 안 됩니다. IBO가 등록하려는 프로스펙트에게 부과할 수 있는 유일한 필요 조건은 프로스펙트가 비즈니스 서비스 및 지원 수수료를 납부하고 작성한 IBO 등록 계약서에 서명하여 Amway에 제출하는 것입니다.

5.4.6. LOS 위치를 조정하는 목적으로 새로운 IBO를 등록 또는 후원해서는 안 됩니다.

5.5. 스폰서의 책임: 스폰서는 다음과 같은 책임을 준수해야 합니다.

5.5.1. 규정의 준수: 스폰서는 행동강령을 철저하게 준수하는 IBO가 되어야 합니다.

5.5.2. IBO 계약에 용이한 접근: 스폰서는 자신이 후원하는 모든 IBO가 IBO 계약을 용이하게 접할 수 있고 읽을 수 있는 기회를 가지도록 해야 합니다.

5.5.3. 교육 및 동기부여: 스폰서는 자신의 첫 번째 업라인 플래티넘 또는 그 이상으로부터 최소한의 도움을 받아 자신이 후원하는 IBO를 교육하고 동기부여를 할 수 있어야 합니다. IBO는 규칙7에 따라 승인된 사업 지원 자료들을 사용하여 이 의무를 수행할 수 있습니다.

5.5.4. 서비스 합의: 만약 IBO가 자신이 후원하는 IBO에게 적절한 교육 또는 동기부여를 할 수 없거나 할 의사가 없는 경우, 자신의 첫 번째 업라인 유자격 플래티넘에게 서면으로 이와 같은 서비스를 제공하도록 주선해야 합니다. 플래티넘 레벨 이상의 IBO에게 서비스를 제공하고 싶은 또다른 플래티넘 레벨 이상의 IBO, 혹은 다운라인 IBO에게 제품 수행 서비스를 제공한 플래티넘 레벨 이상의 IBO가 차기 유자격 플래티넘에게 서비스를 주선하는 경우, 서면으로 그렇게 해야 합니다. 양쪽 경우 모두, 이러한 서비스에 대해 기꺼이 보상해야 하며, 구입한 제품에 대한 모든 PV/BV는 항상 서비스를 수행한 IBO에게 양도되어서 보너스가 올바르게 지급되도록 해야 합니다.

5.5.5. 실적 보너스 분배: 일부 IBO는 Amway로부터 실적 보너스를 받습니다. 그 중 일부는 다운라인 IBO에게 지급할 수 있습니다. 비록 다운라인 IBO가 업라인 IBO에게 개인적인 채무가 있어도 IBO는 다운라인 IBO에게 지급해야 할 몫을 공제할 수 없지만, 양쪽 당사자들 사이에 이런 공제에 대해 서면으로 합의가 있는 경우는 제외됩니다. 비록 이런 서면 합의서가 있어도, 업라인 IBO는 아직 채무가 있는 IBO의 실적 보너스만을 공제할 수 있고, 다른 다운라인 IBO의 어떤 몫이던 공제할 수 없습니다.

5.6. 플래티넘의 책임: 플래티넘 또는 그 이상의 자격을 가진 IBO는 다음과 같은 책임을 추가로 가집니다:

5.6.1. 차하위 유자격 플래티넘까지의 다운라인 IBO를 교육하고 동기부여를 목적으로 정기적인 판매 미팅을 실시하고 참석할 기회를 제공하고 모든 IBO와 연락을 자주합니다.

5.6.2. 차하위 유자격 플래티넘까지의 다운라인 IBO가 행동 강령을 준수하도록 격려합니다.

5.7. 금지된 지원 활동 사례: 후원자 및 업라인 IBO는 다운라인 IBO에게 등록 후 그들의 IB를 발전시키는데 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.

6. 스폰서십 라인(LOS)의 보존

6.1. LOS의 기밀유지: Amway는 Amway와 모든 IBO의 이익을 위해 LOS와 LOS 정보를 보호합니다. Amway는 LOS 정보를 독점적이고 비공개로 유지하며 기업비밀로 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 IBO계약에 따라 허용되는 목적으로만 활용할 수 있습니다

6.1.1. IBO는 다음 사항을 인정하며, 이에 이익을 제기하지 않는다는 데 동의합니다: i) LOS 정보는 Amway가 소유한 비공개 정보로서 중요한 기업비밀이며; 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 이익을 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.

6.1.2. 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 비밀보장이나 가치를 보호할 필요가 있다고 판단되면 IBO에게 거절 또는 취소 사유를 표명하는 적절한 통지를 함으로써 어떤 라이선스를 거절 또는 취소할 권리를 가지고 있습니다.

6.1.3. 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.



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

6.1.5. 모든 IBO는 Amway가 승인한 경우를 제외하고 LOS 정보를 사용 또는 공개할 경우, Amway에 심각한 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 구제 판결을 받게 된다는 것을 인정합니다.

6.1.6. 본 규칙 6.1에 따른 IBO의 의무는 자발적 또는 비자발적 사임, 비 갱신 또는 종료에 따라 IBO의 독립사업체 폐업 이후에도 유효합니다.

6.2. 경쟁 금지 및 회유 금지:

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

6.2.2. 회유 금지(현 IBO): 모든 IBO는 자기자신이나 다른 사람 또는 법주체를 대신하여 (i) 어떤 IBO 또는(ii) 지난 2년 동안 IBO였던 사람에게 (a) 다단계 또는 네트워크 마케팅 구조를 사용하는 어떤 다른 직접판매 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.

6.2.3. 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, Amway통해 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.

6.2.4. 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.

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

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

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

6.2.8. 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 사업을 통해 혜택 또는 경쟁적 우위를 누릴 수 있는 위치에 있는 사람을 의미합니다.

6.2.9. 행동강령 규칙 6.2항의 어떤 내용도 강령 7항과 강령 6.3항에 의거, 개인적으로 개발한 사업 지원 자료들의 판매 또는 배포를 제한하지 않습니다.

6.2.10. 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.

행동강령

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

6.2.12. 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.

6.3. 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.

6.3.1. 모든 IBO는 Amway통해 제공하지 않은 다른 제품, 서비스, 사업기회, 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 어떤 다른 비즈니스 기회, 제품 또는 서비스 판매, 판매 제안 또는 홍보를 하지 않는다고 동의합니다. 규칙 6.3항의 어떤 내용도 규칙 7항에 따른 사업지원 자료의 판매 또는 배포를 제한하지 않습니다.

6.3.2. 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.

6.4. 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.

6.5. 개인 이동: 개인 이동은 다운라인 IBO를 포함하지 않는 개인 IBO의 이동을 의미합니다. 자신의 후원자를 바꾸고 싶은 IBO는 (1) 첫 번째 유자격 플래티넘을 포함한 모든 스폰서십 라인의 업라인 IBO가 서명한 서면 허가서와 (2) 신규 IBO 후원자 및 신규 업라인 플래티넘의 서면 승인서, 그리고 (3) 사업적으로 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.

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

6.6.1. 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 라인 상의 모든 업라인 IBO와 또한 첫 번째 유자격 에머랄드의 서면 동의서, (b) 같이 옮겨가길 원하는 모든 IBO의 서면 동의서, (c) 이동을 요청한 IBO가 옮겨가고 싶은 새로운 후원자와 그 업라인 자격있는 플래티넘이 서명한 동의서, 그리고 (d) 사업적으로 이동이 필요한 이유를 명시한 신청서를 Amway에 함께 제출해야 합니다.

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

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

6.7. 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.

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

6.7.2. 6개월의 비활동 기간 동안 다음을 중단해서는 안 됩니다: (a) 이동하기 위한 서면 요청서를 입수 및/또는 제출하거나, (b) 비공식 또는 공식적인 화해를 위해 신청서를 접수하거나, (c) Amway 자회사가 사업을 운영하는 다른 국가에서 Amway 관련 사업을 운영하거나, (d) 자신의 IB 상태에 관해 Amway에 문의하거나, 또는 (e) Amway™ 제품 또는 서비스를 고객의 자격으로 구입하는 행위.

6.7.3. 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.

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

6.8. 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 판매 계약서에 구체적인 판매조건을 포함시키도록 규정합니다. 이와 같은 조건 및 판매 계약서 샘플을 회사로부터 얻을 수 있습니다. Amway로부터 특별 서면승인을 받은 후에 IB 매각이 가능합니다.

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

6.8.1.1. 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.

6.8.1.2. 두 번째 매입 옵션은 IBO의 현지 위탁 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.

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

6.8.1.4. 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.

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

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

6.8.3. IB가 매각되더라도 LOS 상에서는 동일한 위치를 유지하게 됩니다.

6.9. IB 합병 및 통합: 갱신 계약을 하지 않았거나, 해지, 사망, 사망(유언으로 계승자를 지명하지 않음) 또는 소유자가 통제할 수 없는 타의에 의한 사건이나 원인 등으로 인해 발생하는 IB의 합병은 Amway의 명백한 서면 허가서를 받아야만 허용됩니다.

행동강령

6.10. 2명의 IB에 대한 규칙: IBO는 다음 경우를 제외하고 오직 한 명의 IB의 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.

6.11. 부모-자녀간 통합: 부모와 자녀 IBO는 부모와 자녀가 소유한 IB의 계속성을 인정하는 플랜(승계계획: “Succession Plan”)의 일환으로, Amway에 서면 요청을 제출하고 다음 사항을 충족시켜(시킬 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® 위원회의 법률 윤리 위원회는 해당 요청을 검토한 후 Amway에게 권고사항을 제공합니다. Amway는 이러한 충고, 승계계획, 그리고 플랜의 목표, 목적 및 혜택을 고려하여 요청을 승인할 수도, 승인하지 않을 수도 있습니다. 통합 혹은 비통합의 실행은 Amway가 서면으로 요청을 확실하게 인정하지 적어도 회계년도 1년이 완전히 지난 뒤 9월 1일부터 가능합니다.

6.12. 비혼 관계 또는 법적 관계의 이혼, 별거 또는 기타 해체: 이혼 소송, 부부재산 분리, 또는 규칙 3.3항.에 따라 형성된 비혼 관계 또는 법적 관계의 해체 중인 IBO는 행동강령에 따라 지속적으로 행동해야 합니다.

6.12.1. 이혼, 부부재산 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 제3자를 지명할 필요가 있다고 판단할 경우, Amway는 이혼 또는 해체 기간 동안 관재인으로 활동할 제3자를 지명합니다.

6.12.2. 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 작성후, 또는 법적 관계의 최종 해체 후, IBO는: (a) 규칙 3.3항에 따라 허용된 파트너십 또는 기타 법적 관계 형태로 그들의 IB를 지속적으로 운영한다는 데 합의한다; 또는 (b) 한 명의 IBO가 상대 IBO에게 최초의 IB에 대한 모든 권리를 양도한다는 데 동의한다. 그럴 경우 철수하는 IBO는 다른 스폰서 밑에서 즉시 등록할 수 있다.

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

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

6.12.5. 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”가 설정됩니다. “유령 IB”의 설정에 따라, 당사자들이 어떻게 자신의 IB를 분할하든지, 자신의 분리된 IB는 업라인 IBO에게 지급될 보너스를 결정하기 위한 목적 상 단일 IB로 간주됩니다. 당사자는 본인, 자신들 각자의 IB와 자신들 각자가 후원한 IBO에 관한 한 2개의 독립 IBO로서 활동합니다. 한쪽 IBO의 IB는 다른 IBO의 IB 볼륨에 대해 리더십 보너스 또는 덤스 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 인정을 목적으로 유자격 “레그”로 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 보증사본, 최종 별거 합의서 또는 자신의 IB와 관련된 법적 집행 효력이 있는 재산분배나 자산분할을 포함한 일반계약서 또는 최종 해체 합의서와 Amway가 요구하는 추가 서류를 접수해야 합니다.

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

7. 사업 지원 자료

이 강령에서 사용된 사업지원자료(또는 “BSM”)는 (i) Amway 제품이나 서비스의 프로스펙트, 고객 또는 잠재고객을 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(사업지원, 책자, 잡지, 플립차트, 기타 인쇄물, 온라인 자료, 인터넷 웹사이트, 광고, 오디오, 비디오, 디지털 미디어, 집회, 미팅, 교육세미나, 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 사업 지원 자료에 포함되도록 승인하거나 허락되도록 이해되거나 설명되지 않는다는 것을 인정합니다.

7.1. BSM에 관한 일반 규칙

7.1.1. IBO는 규칙 7.1항과 7.2항에 따라서만 사업 지원 자료를 판매할 수 있습니다. IBO에 의해 또는 IBO에게 사업 지원 자료를 제작, 사용, 홍보, 배포 또는 제공할 때에는 다음과 같은 사항을 준수해야 합니다: (a) 해당 저작물의 사용, 홍보, 판매와 관련한 모든 품질 보증 표준 및 관련 행동강령을 준수한다. (b) 사용, 홍보, 배포, 판매 전에 Amway에 검토를 의뢰한다. (c) Amway의 인증을 받는다. (d) BSM 범주에서 요구하는 경우 Amway가 제공하는 승인번호를 부착한다. 품질보증 기준에 분명히 명시된 경우를 제외하고 사업 지원 자료는 판매를 위해 프로스펙트에게 제공되어서는 안 됩니다. 사업 지원 자료를 판매 또는 홍보할 자격이 있는 IBO가 요청하면, 현재 적용되는 품질 보증 기준의 사본을 Amway에서 얻을 수 있습니다.

7.1.2. Amway가 판매하지 않은 물품에 대해서는 Amway의 고객 만족 보장 및 바이-백 규칙이 적용되지 않습니다. 사업 지원 자료는 다음 규칙에 따라 구매자가 환불을 위해 사업 지원 자료를 반납할 권리가 주어진 경우에만 판매될 수 있습니다:

7.1.2.1. 분쟁조정 절차 및 반품 담당자에 대한 절차를 포함한 환불규정 조건을 판매하기 전에 모든 구매자에게 분명하게 전달해야 합니다. 지정된 반납 처리자 외에 추가로, 만일 판매가 규칙 7.2.에 의거하여 발생되었다면 판매한 IBO와 승인된 제공자는 반납을 처리할 책임을 지며, 판매한 IBO와 그의 업라인 프래티넘 IBO 또는 그 위의 IBO는 모든 다른 판매에 대해 반납을 처리할 책임이 있습니다.

7.1.2.2. IBO가 Amway에 등록한 후 처음 90일 동안, IBO는 미팅 티켓을 포함하여 어떤 형태로든 구매한 모든 사업 지원 자료를, 구매한 가격의 100% 환불 받기 위해 사업 지원 자료구매를 증빙하는 서류와 함께 반납할 수 있습니다.

7.1.2.3. 규칙 7.1.2.4항에 명시된 경우를 제외하고 사업 지원 자료의 최종 사용자인 IBO는 구매를 증빙하는 서류와 함께, 구매일로부터 180일 이내에 상거래상 합리적인 조건으로 환불 받기 위해 구매한 사업 지원 자료를 반납할 수 있습니다.

7.1.2.4. 규칙 7.1.2.2.항에 명시된 경우를 제외하고, 세미나, 이벤트, 기타 비즈니스 미팅 티켓을 팔기로 결정한 IBO는 행사에 직접 참석한 구매자가 만족해 하지 않을 경우, 구매자가 개인적인 용도로 구매한 티켓들을 그 행사가 끝나고 30일 이내에 환불해 주어야 할 의무가 있습니다. 이러한 환불은 해당 이벤트 입장과 관련된 비용이며, 여행, 식사 또는 숙박 비용은 제외됩니다.

7.1.2.5. 웹사이트 구독과 다운로드가 가능한 미디어의 형태로 제공되는 사업 지원 자료는 규칙 7.1.2항 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.

7.1.3. IBO의 홍보, 판매, 배포, 세일즈를 위한 사업 지원 자료 제공을 위해 다음 사항을 준수해야 합니다. (a) 그러한 사업 지원 자료(BSM)는 IBO가 Amway에 등록하는 것과 관련하여 판매되지 않도록 혹은 판매를 위해 제공되지 않도록 하여야 하고, (b) 그러한 BSM 구매자에게 때때로 Amway가 요구하는 공지사항이나 기타 정보를 제공하고, (c) BSM을 구매하는 것은 선택사항이며 전적으로 자율적이며 성공적인 독립 사업체를 구축하는데 도움이 될 수 있지만 필수적인 것은 아니라는 것을 BSM을 구매한 모든 IBO에게 분명히 알려주고, (d) 규칙 7.1.2항에 따라 해당 BSM에 적용되는 환불규정에 대해 구매자에게 알려주어야 합니다.

7.1.4. Amway의 사전 서면동의 없이는 그 어느 IBO도 Amway가 실시하는 프리젠테이션을 녹취할 수 없습니다. IBO는 Amway가 주최하는 미팅에서 Amway 직원이 아닌 사람의 연설이나 프리젠테이션들을 1회에 한 해 녹취할 수 있으며, 이 녹취된 내용은 개인용으로 사용하여야 하며 어떤 다른 목적으로 재생산되어서는 안 됩니다.

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

7.1.6. 판매를 위해 사업 지원 자료를 구매, 홍보, 배포 또는 제공하는 IBO는 구매자의 IB 판매 볼륨과 관련이 있는 사업 지원 자료의 수량과 비용을 결정하는데 합리적인 노력을 기울여야 합니다.

7.1.7. 사업 지원 자료를 제작, 홍보, 배포, 또는 판매하는 IBO는 그러한 배급과 관련하여, 규칙 7.2와 관련된 것을 제외하고, 다른 IBO들에게 보상하거나 보수를 제공하지 않을 수도 있습니다.

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

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

7.1.10. 사업 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.

7.1.11. 승인 공급 업체와 관련없이 사업 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.

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

7.2.1. 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.

7.2.2 승인된 공급업자로부터 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.

8. 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 승인된 공급자의 인정, 모양 및 내용면에 있어서 마크의 올바르게 일관된 사용을 필요로 하는 기업 이미지 프로그램 등을 포함하여 마크를 부적절하게 사용하지 않도록 보호하기 위해 상업적으로 적절한 노력을 기울이고 있습니다.

8.1. 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 공급자가 제공한 것이어야 하며, 그렇지 않으면 Amway의 마크와 저작물을 사용한다는 것을 조건으로 합니다. Amway가 승인한 허가는 허가된 지역에서 Amway 사업과 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) 온갖 형태의 차량 간판; (c) 전화 목록; (d) 홍보물; (e) 문구류; (f) 보험료; 및 (g) 명함. 다른 목적의 사용은 요청이 있을 경우 고려됩니다. 아무런 제한 없이, Amway는 IBO가 마크를 수표에 인쇄하는데 사용하도록 허락하지 않습니다.

9. IBO 계약의 준수(계약 위반에 대한 구제책)

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

9.1. 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.

9.1.1. IBO 및/또는 LOS 상의 업라인이나 다운라인 IBO에 대한 서면 경고.

9.1.2. IBO 및/또는 LOS 상의 업라인이나 다운라인 IBO의 재교육.

9.1.3. 특정 기간 동안 또는 특정 조건에 부합할 때까지 IBO의 권리 일부나 전체를 일시 중지.

9.1.4. 보상, 여행, 핀 인정 또는 기타 인센티브를 취소 또는 거절.

9.1.5. 월간 또는 연간 보너스나 인센티브 지급을 보류.

9.1.6. 보상적 구제수단(해당되는 경우).

9.1.7. IBO 또는 IBO 그룹들의 이동.

9.1.8. IBO 계약 종료.

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

9.2. IBO 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 증빙서류를 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.

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

9.3. 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.

9.4. 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.

10. IBO 계약의 수정

Amway는 다음의 절차에 따라 IBO 계약을 수정할 수 있습니다:

10.1. 규칙 11항에 대한 변경은 IBOAI®와 Amway의 상호 합의가 있어야 합니다. 모든 다른 규칙의 경우, IBO 계약 수정에 대한 최종 의사결정 권한은 Amway에게 있습니다. Amway는 최종 조치를 취하기 전에 IBO에게 실질적으로 영향을 미칠 수 있는 IBO 계약의 모든 변경사항에 대해 논의, 평가, 권고하도록 IBOAI® 이사회에 제출합니다.

10.2. Amway는 IBO가 www.amway.com에 로그인하여 제안된 변경사항들을 규칙 10.1항에 지배에 따라 검토해 보도록 통지하고, 제안된 변경사항에 대한 IBO의 의견을 요청할 것입니다. Amway와 IBOAI® 이사회는 공지 후 30일 동안 제출된 의견들을 검토합니다. 제안된 변경사항은 Amway가 IBOAI® 이사회와 협의(및 규칙 11항인 경우는 합의)한 후, 더 이상의 수정사항이 없을 경우 의견수렴을 위한 기간이 끝나고 15일 후에 효력을 발휘합니다. Amway는 제안된 변경사항을 www.amway.com에 유효 날짜 15일 전에 어떤 변경사항들인지 통지 할 것입니다. 새로운 법률 또는 기타 정부 의무사항을 준수하기 위해 특정한 변경사항이 필요한 경우, IBO를 심각한 재정적인 손해보부터 보호하고 플랜의 본질을 보호하기 위해 이러한 기간은 짧아질 수 있습니다. 규칙의 변경사항은 오로지 예상된 효력에 적용 됩니다.

10.3. 제안된 규칙 변경사항의 발효 날짜가 되기 전에 규칙 변경사항을 수락하지 않으려는 IBO가 원한다면 규칙 변경사항의 발효 날짜에 Amway사업을 그만둘 의사가 있다는 통지를 할 수 있습니다. 제안된 규칙 변경사항이 철회되지 않는 한 IBO의 사퇴는 효력을 발휘하며, Amway는 해당 연도의 IBO 등록 또는 갱신 비용을 날짜 별로 계산하여 환불해 드립니다. 사퇴하는 IBO는 규칙 6.8에 따라 자신의 Ib를 판매할 수 있습니다. 이 밖에도, 사퇴하는 IBO는 사용하지 않은 시장에 판매할 수 있는 제품을 규칙 4.10항에 따라 반품할 수 있습니다.

11. 분쟁 해결 절차

IB, 플랜 또는 IBO 계약으로 인하여 야기되거나, 계약과 관련하여 발생한 분쟁 및 사업 지원 자료와 관련된 분쟁 (“분쟁”)은 이 규칙에 따라 해결해야 합니다. 본 규칙에서 분쟁 해결 절차는 다음 관계자들에 관련된 분쟁에 적용됩니다: (1) IBO, 전 IBO 또는 그러한 IBO의 임원, 책임자, 에이전트 또는 직원, (2) Amway, Amway Canada Corporation과 모회사, 자회사, 제휴업체, 그들의 전임자 또는 후임자 또는 그들의 임원, 책임자, 에이전트 또는 직원, 그리고 (3) 승인된 공급자, 또는 그들의 임원, 책임자, 에이전트 또는 직원 (“당사자 또는 “당사자들”) 등이 관련된 분쟁. 규칙11항은 호혜적이며 모든 당사자들에게 적용됩니다.

예외사항이라면 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 10,000.00달러 이하일 경우입니다. 그럴 경우, IBO 또는 Amway는 소액 사건 법원을 포함해 관할 법원을 통해 보상을 받도록 할 수 있습니다. 모든 다른 경우, 당사자들은 필요하다면 구속력이 있는 중재까지 포함하여 이 강령에 따라서 분쟁을 해결할 것입니다.

11.1. IBOAI® 동의 하에 수정: 규칙 11 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.

11.2. 임시 또는 예비 금지명령 구제: 이 강령의 어떠한 조항도 규칙 11에 따른 화해 또는 중재에 참여해야 하는 당사자들의 의무에도 불구하고, Amway, IBO, 승인된 공급자 또는 당사자들 중 어느 누구도 권한이 있는 관할 구역 법원의 임시 또는 예비 유지명령에 의한 구제 또는 기타 구제를 구하는 것을 막지 못합니다.

11.3. 기밀 유지: 어떤 식으로든 분쟁 해결 과정에 연루되어 있는 당사자들은 분쟁 해결 과정에 직접적으로 연루되어 있지 않은 사람들에게 다음을 발설해서는 안 됩니다: (a) 분쟁의 실체 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 조사활동에 참여하는 것을 포함한 배상청구 또는 변호를 위해 성실히 조사하는 것을 방해하지 않습니다.

11.4. 화해: 화해 절차는 교육, 설득, 조정 및 화해를 통해 비대립적인 환경에서 효율적으로 분쟁을 해결하기 위해 만들어졌습니다. 화해 요건은 호혜적이며, 모든 당사자들에게 적용됩니다.

처음으로 해결책을 모색하는 당사자는 분쟁에 있어서 영향을 받는 다른 쪽 당사자들과 Amway에게 화해 청구 약식 통지를 함으로써 화해를 시작합니다. IBOAI®가 화해에 관여하게 될 경우, IBOAI®와 IBOAI® 청문회 회장에게도 화해 청구 약식 사본을 통지를 해야 합니다.

11.4.1. 중재: 화해의 첫 단계는 구속력이 없는 중재입니다. IBOAI® 이사회는 중재인("IBOAI® 중재인")의 역할을 할 수 있는 경험있는 IBO를 제공합니다.

11.4.1.1. 승인된 공급자가 당사자가 아닌 경우, 분쟁에 관련된 한 명 또는 그 이상의 IBO가 IBOAI® 조정자를 반대하지 않는 한 IBOAI® 조정자가 그 역할을 담당하고 비공식적 화해를 당사자들과 함께 진행합니다. 만일 반대하는 경우 모든 당사자들이 받아드릴 수 있는 독립적인 중립 조정자가 조정을 맞게 될 것입니다. Amway는 가능한 조정자들의 명단도 제공할 수 있으나 당사자들은 그 명단에 적합한 어느 조정자를 선택할 의무는 없습니다.

11.4.1.2. 승인된 공급자가 당사자인 경우, 분쟁에 관련된 모든 당사자들이 IBOAI® 조정자를 조건으로 명기하지 않는 한 분쟁은 모든 당사자들이 받아들일 수 있는 독립된 중립적인 조정자에 의해 조정됩니다. Amway는 가능한 조정자들의 명단도 제공할 수 있으나 당사자들은 그 명단에 적합한 어느 조정자를 선택할 의무는 없습니다.

11.4.1.3. 당사자들이 조정자에 대해 화해 청구 약식 받은 영업일 10일 안에 합의하지 못하는 경우, 당사자들은 Amway에게 신청하여 미국 중재 협회(American Arbitration Association: AAA)가 조정자를 선택하도록 위임해야 합니다.

11.4.1.4. 만약 승인된 공급자가 당사자이며, 승인된 공급자가 조정자 수수료에 비례하여 부담액을 책임지는 경우를 제외하고, Amway는 최고 1일에 대한 합당한 조정자 수수료를 부담할 것입니다.

11.4.1.5. 조정은 조정자를 선택후 30일 이내에 이루어져야 합니다. 당사자들은 이 기한을 30일까지 연장하도록 동의할 수 있습니다. 또한 당사자의 요청에 따라, 조정자는 마감일을 추가로 30일 이내까지 기한을 연장할 수 있습니다. 모든 당사자들은 직접 출석해야 하며, 조정자가 허락하는 경우, 전화로 참석할 수 있습니다.

11.4.1.6. 조정절차는 비공개이며, 일반에게 공개되지 않지만, 참석자가 선택하여 변호사나 업라인 IBO나 친구 또는 가족과 같은 기타 개인적인 대표자를 동행할 수 있고, 이 경우, 대표자는 모든 과정의 비밀보장을 준수하기로 동의해야만 참석할 수 있습니다.

11.4.1.7. 조정 통지서를 수령하는 모든 당사자들은 참석해야 합니다. 당사자들이 조정에 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 위반한 당사자는 위반으로 인해 직접적으로 발생한 모든 비용을 조정자가 정한 대로 다른 당사자에게 배상해야 합니다.

11.4.1.8. 조정자는 조정 후 2주 이내에 당사자들에게 자신들의 분쟁 해결에 대한 당사자들간의 합의사항을 요약하고, 해결되지 않은 분쟁사항에 대해서는 당사자들이 교착상태임을 밝히는 진술서를 제공해야 합니다. 조정자는 자신의 재량에 따라 조정에서 해결되지 않은 분쟁사항에 대해 해결책을 권할 수 있습니다. 이 요약된 진술서를 수령하고 2주 이내에 각 당사자는 조정자의 권장사항에 대해 전체 또는 부분적으로 동의하는지의 여부를 서면으로 답신해야 합니다.

11.4.2. 청문회 패널 절차: 분쟁의 일부가 규칙 11.4.1항에 따른 조정으로 해결되지 않은 경우, 나머지 분쟁의 당사자인 IBO는 청문회를 요청할 수 있지만, 예외로, 승인된 공급자가 관련된 분쟁이나 청문회 자체의 공정성에 대한 이의제기 등은 청문회를 거치지 않고 바로 중재에 회부됩니다.

11.4.2.1. 청문회 패널 양식 요청서는 규칙 11.4.1.8항에 따라 중재자의 서면 내용 제출 후 4주 내에 사업 행동강령 및 규칙 부서(Business Conduct and Rules Department) 또는 청문회 패널 의장에게 제출해야 합니다. 요청이 있을 경우, 해당 사건은 다음 청문회 세션으로 예정되며 이 날짜는 요청한 날부터 60일을 초과할 수 없습니다. 청문회 통지를 수령한 모든 당사자들은 청문회 회장 또는 피지명인이 허락한 경우를 제외하고 청문회에 참석할 필요가 있습니다. 당사자들이 직접 청문회에 참석할 것을 적극 권장하지만 반드시 참석해야 하는 것은 아닙니다. 당사자들이 직접 참석하기로 결정한 경우 자신들의 경비를 직접 부담해야 합니다.

11.4.2.2. IBOAI®이사회 집행 위원회는 청문회 회장, 3명의 배심원, 청문회에 참여할 수 있는 대체자를 선정합니다. 청문회 회장은 청문회가 관장하는 사건과 관련하여 이해가 상충는 배심원이 있는지 확인해야 합니다. 배심원으로 선출되면 청문회 날짜 전에 어느 누구하고도 분쟁에 관해 논의할 수 없습니다. 각 배심원 및 관련된 당사자들은 화해에 관한 파일 사본을 수령합니다.

11.4.2.3. 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. 한 쪽 당사자가 이러한 문서를 시기 적절하게 제출하지 않을 경우, 청문회 회장은 이 문서의 도입허가를 거부할 수 있습니다.

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

11.4.2.5. 자발적으로 해결이 되지 않을 경우, 청문회는 청문회가 끝나고 30일 이내에 당사자들과 Amway에게 사실 설명과 만약 적절하다면 특정 제재시행을 포함하여 구속력이 없는 해결 권고안에 대한 진술서를 발부합니다. 권고안을 수령한 후 2주 내에, 각 당사자는 패널 및 기타 당사자에게 당사자가 다음 상태인지 여부를 서면으로 알립니다: (a) 권고 받은 해결 방안을 전부 수용한다; (b) 권고 받은 해결 방안의 특정 부분은 수용하되 다른 부분은 거부한다; 또는 (c) 권고 받은 해결 방안을 전부 거부한다. 어느 쪽 당사자든지 규칙 11.5항에 따라 해결되지 않은 분쟁의 중재를 요구할 수 있습니다.

11.5. 중재: 당사자들은 규칙 11.4항에 설명된 절차를 통해 해결되지 않은 분쟁을 규칙 11.5항에 따라 구속력 있는 중재를 통해 제출해야 합니다.

11.5.1. 중재결정은 최종적이며 그것에 대한 구속력 및 판결은 관할권을 가진 법원에 의해 제기됩니다. 당사자들은 IBO 계약 및 계약의 각 부분이 주 사이의 교역을 포함하는 거래임을 입증하고, 연방 중재법(Federal Arbitration Act)이 모든 경우에 적용되고, 중재 규칙 및 중재 절차의 이해와 시행을 관할해야 한다는 것을 인식해야 합니다.

11.5.2. 단체소송 포기: 당사자들은 상호적으로 자신들의 상호 혜택을 위해 계급, 단체 혹은 대리소송 또는 참여등의 형태로 분쟁을 주장할 권리를 포기합니다.

11.5.3. 무 단체 중재: 당사자들은 규칙 11.5.2항에 따른 단체소송 포기가 어떤 이유로든지 무효이거나 또는 시행할 수 없는 것을 발견될 때 분쟁을 단체 소송으로 인증되어 진행하지 못할 경우 그리고 분쟁이 어떤 잇다른 단체소송으로 인증될 때 중재인에 의해서가 아니라 반드시 법원에 의해서 청문되어지고 처리되어야만 합니다. 어떠한 상황에서든지 이러한 규칙들에 의해서 단체소송들은 중재에 제출되어서는 안됨을 동의합니다.



11.5.4. 중재 시작: 불만이 있는 측은 미국중재협회(AAA) 또는 JAMS에 중재 요청서를 제출할 수 있습니다. 중재는 AAA 또는 JAMS(어느 쪽이든 선택 가능) 수수료 스케줄, 상사중재규칙 및 본 규칙 11.5항에 따라 시작하고 시행됩니다. JAMS 또는 AAA 중재 규정 사이에 충돌이 있을 경우, 이 규정 11.5항이 적용됩니다.

11.5.4.1. IBO가 Amway 또는 승인된 공급자를 상대로 중재를 요구하고, IBO의 배상청구액이 10,000 달러 미만인 경우, Amway 또는 승인된 공급자 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.

11.5.5. 제한: 중재에 대한 요구는 문제가 발생한지 2년 이내에 해야 하지만 해당 출소 제한법에 따라 법적 소송의 개시 날짜 이후가 될 수 없습니다. 규칙 11.4항에 명시된 화해절차 기간에는 2년 또는 더 짧은 공소시효 기간이 적용되며, 화해로 한 쪽 당사자가 규칙 11.4항을 행사하기 전에 만료된 어떠한 기간 제한도 회복할 수 없습니다.

11.5.6. 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.

11.5.7. 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.

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

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

11.5.10. 발견: 위의 11.5.4항에 통합된 JAMS 또는 AAA 상업용 중재 규정의 규정이 있음에도 불구하고 중재인이 특별히 승인한 경우를 제외하고 이러한 규정에 따른 중재에서 강제발표는 없습니다. 중재인은 각 사례별로 적절한 강제발표 금액, 범위 및 시기를 결정합니다. 또한 필요한 개시 절차 전에 중재에 관련된 당사자들은 IBO 계약과 일치하는 기밀준수 명령에 동의해야 합니다. 당사자들이 동의하지 않을 경우 중재인은 당사자들과 증인에게 적절한 비밀준수 요건을 부과합니다.



Amway[™]

©2017 Alticor Inc. L1015KON