

Gold Producer

골드프로듀서 매뉴얼

GOLD PRODUCER MANUAL

귀하의 골드 프로듀서 자격달성을 축하드립니다!

귀하의 골드 프로듀서 달성과 암웨이 사업의 중요한 성장 단계인 플래티늄 자격 달성에 한걸음 성큼 다가서신 것을 진심으로 축하드립니다. 한국암웨이는 귀하의 사업이 암웨이 윤리강령 및 행동지침에 바탕을 두고 더욱 안정적으로 성장할 수 있기를 바라며, 가능한 모든 지원을 아끼지 않을 것을 약속드립니다. GP 매뉴얼에는 새롭게 골드 프로듀서 자격을 달성하신 여러분에게 도움을 드리고 암웨이 사업의 기초지식을 습득하고 리더로서의 역량을 쌓는데 중점을 두었습니다. 플래티늄을 목표로 적극적으로 사업을 전개하고 있는 여러분의 사업성장에 도움이 되었으면 합니다. 다시 한번 골드 프로듀서가 되신 것을 진심으로 축하드리며 귀하의 암웨이 사업 성공을 기원합니다.

감사합니다.



CONTENTS

GOLD PRODUCER MANUAL

I. 기본적인 암웨이 사업의 구축.....	8
II. 자격 인정 조건	10
III. 보너스의 종류와 산출방법	16
IV. 국제후원	30
V. ABO 윤리강령 및 행동지침	31
VI. 방문판매 등에 관한 법률	34
VII. 표시·광고의 공정화에 관한 법률 및 건강기능식품에 관한 법률	37

I. 기본적인 암웨이 사업의 구축

1 암웨이 사업을 올바르게 성공하기 위한 전략

1) 암웨이 사업은 균형을 중요시하는 사업

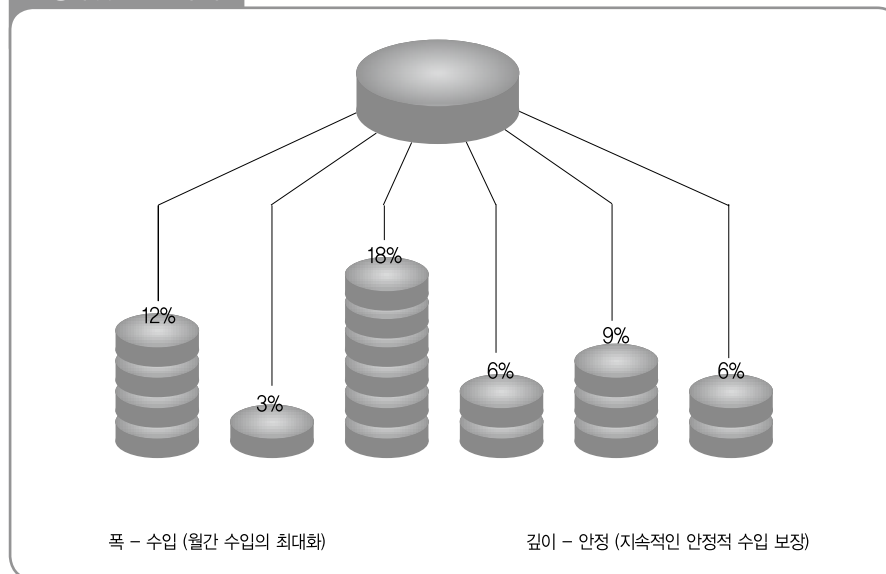
- (1) 소매활동과 후원활동의 균형
- (2) 비즈니스 활동 시간의 균형
 - 자기 자신의 비즈니스 활동 시간 (소매활동, 후원활동)
 - 그룹의 후원활동 시간
- (3) 정신적 균형
 - 자기관리 → 암웨이 사업과 본업, 가사 등과의 균형

2) 암웨이 사업의 기본 개념에서는 소매활동과 후원활동에 대해서 어떻게 생각하고 있습니까?

- 소매활동 → 50%
- 후원활동 → 50%

3) 기본적인 그룹의 구축

균형이 맞는 그룹의 예



4) 가장 중요한 일은 개인그룹의 실적을 꾸준히 향상, 유지하는 것입니다.

5) 아울러 계열 하위에 자기 자신과 같이 21%의 수준을 달성할 수 있는 기반이 강한 그룹을 하나씩 육성하는 것이 기본입니다.

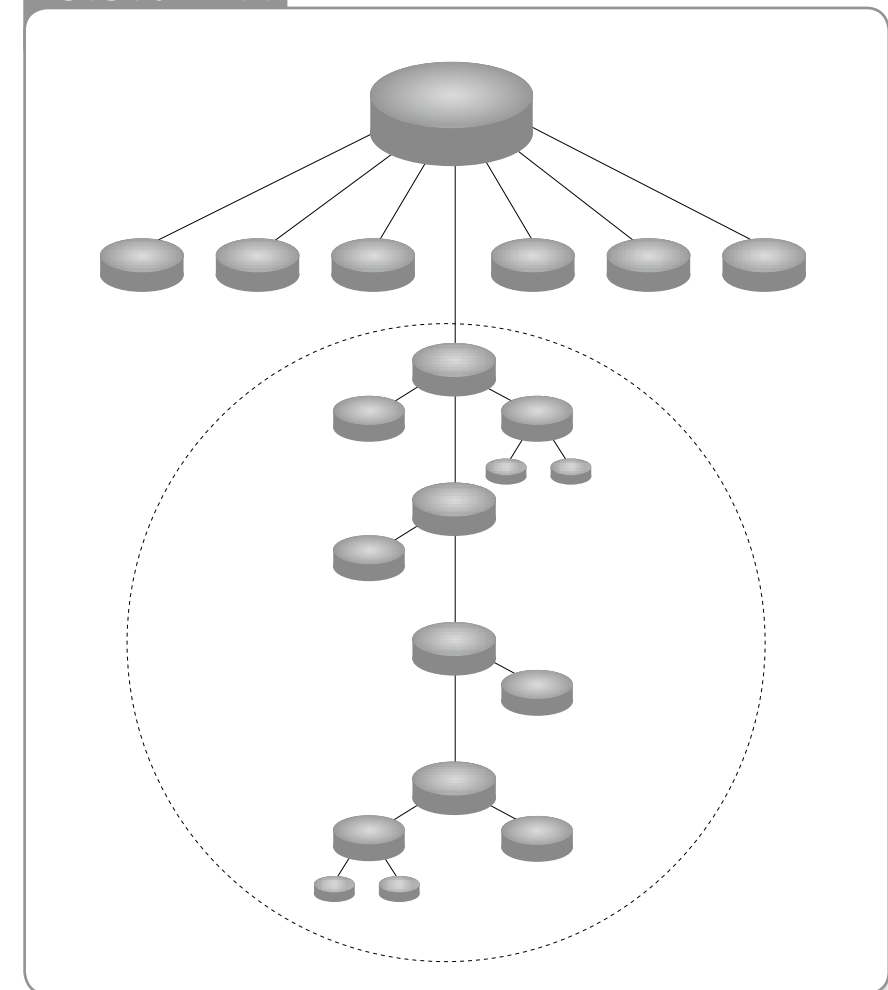
6) 암웨이의 후원 수당(3%, 6%, 9%, 12%, 15%, 18%, 21%)

- 각 후원 수당 레벨에는 각각의 의미가 있고 21%를 달성하기까지는 각각의 후원 수당 레벨의 경험을 기초로 착실히 성장하여 드디어 리더로서 독립하는 것입니다.

7) 균형 잡힌 그룹은 어떠한 장점이 있습니까?

- 매월의 사업실적이 인정됩니다. → 수입의 안정
- 개인 그룹 실적의 복원력이 있습니다.
- 효율적인 그룹관리가 가능합니다.

균형이 좋지 않은 그룹의 예



Ⅱ. 자격인정 조건

1. 실버 프로듀서(SP: Silver Producer)

- 1개월 동안 개인그룹 실적 1,000만 PV 이상을 달성한 경우
- 1개월 동안 21% 보너스 수준을 달성한 그룹 1개 이상을 직접 또는 대리후원하고, 개인그룹 실적 400만 PV 이상 달성한 경우
- 1개월 동안 21% 보너스 수준을 달성한 그룹 2개 이상을 직접 또는 대리후원한 경우

▶ 상기 1)~3) 조건 중 하나의 조건을 달성하면, SP자격을 성취합니다.

2. 골드 프로듀서(GP: Gold Producer)

유자격 SP 조건을 달성한 달로부터 1년 이내에 3개월 동안 유자격 SP 조건을 달성한 경우 골드 프로듀서로 인정됩니다. 단, 이 3개월은 반드시 연속적일 필요는 없습니다.

3. 플래티늄(Platinum)

- 유자격 SP 조건을 달성한 달로부터 1년 이내에 유자격 SP 조건을 6개월 이상 달성하고 그 가운데 최소 3개월은 연속적으로 달성할 경우 플래티늄으로 인정됩니다.
 - 플래티늄 자격을 계속 유지하기 위해 해당 회계연도(9/1~다음 해 8/31까지)에 플래티늄의 자격 인정 조건을 재 달성해야 하며 3개월 연속 규정은 적용되지 않습니다.
- ▶ 플래티늄 달성과 유지에 대한 자세한 사항은 본 매뉴얼의 13~15page를 참조하시기 바랍니다.

4. 루비(Ruby)

1개월간 개인그룹 PV가 2,000만 이상 달성한 ABO. 단, 회계연도 내에 플래티늄 자격을 유지할 경우 루비로 인정됩니다.
(하위 계열에서 21% 보너스 수준을 달성하지 못한 SP, GP의 개인그룹 PV는 포함되나, 플래티늄 이상의 그룹실적은 제외됩니다.)

5. 파운더스 플래티늄(Founders Platinum)

1회계연도 내에 유자격 SP 조건을 12개월 동안 달성한 ABO.

6. 파운더스 루비(Founders Ruby)

1회계연도 내에 루비 자격조건을 12개월 동안 달성한 ABO.

7. 사파이어(Sapphire)

하기의 사파이어 유자격 월 조건을 회계연도 중에 6개월 이상 달성할 경우.

- 두 개의 21% 보너스 수준을 달성한 레그와 400만 PV 이상의 개인그룹 실적(Award PV)을 달성하였거나 (이때 두 개의 21% 보너스 수준을 달성한 레그는 매월 동일할 필요는 없습니다.)
- 두 개의 21% 보너스 수준을 달성한 레그 이외에 추가로 한 개의 21% 보너스 수준의 레그를 달성하였을 경우

8. 파운더스 사파이어(Founders Sapphire)

1회계연도 내에 사파이어 조건을 12개월 동안 달성한 ABO.

9. 에메랄드(Emerald)

1회계연도 내에 6개월 이상 유자격 월을 달성하고 있는 그룹을 3개 이상 직접, 대리 또는 국제후원하고 있는 ABO.

10. 파운더스 에메랄드(Founders Emerald)

1회계연도 내에 12개월 동안 유자격 월을 달성하고 있는 그룹을 3개 이상 직접, 대리 또는 국제후원하고 있는 ABO.

11. 다이아몬드(Diamond)

1회계연도 내에 6개월 이상 유자격 월을 달성하고 있는 그룹을 6개 이상 직접, 대리 또는 국제후원하고 있는 ABO.

12. 파운더스 다이아몬드(Founders Diamond)

1회계연도 내에 12개월 동안 유자격 월을 달성하고 있는 그룹을 6개 이상 직접, 대리 또는 국제후원하고 있거나, FAA 점수를 8점 이상 달성한 다이아몬드.

13. 수석 다이아몬드(Executive Diamond)

1회계연도 내에 6개월 이상 유자격 월을 달성하고 있는 그룹을 9개 이상 직접, 대리 또는 국제후원하고 있거나, FAA 점수를 10점 이상 달성한 다이아몬드.

14. 파운더스 수석 다이아몬드(Founders Executive Diamond)

1회계연도 내에 12개월 동안 유자격 월을 달성하고 있는 그룹을 9개 이상 직접, 대리 또는 국제후원하고 있거나, FAA 점수를 12점 이상 달성한 다이아몬드.

15. 더블 다이아몬드(Double Diamond)

1회계연도 내에 6개월 이상 유자격 월을 달성하고 있는 그룹을 12개 이상 직접, 대리 또는 국제후원하고 있거나, FAA 점수를 14점 이상 달성한 다이아몬드.

16. 파운더스 더블 다이아몬드(Founders Double Diamond)

1회계연도 내에 12개월 동안 유자격 월을 달성하고 있는 그룹을 12개 이상 직접, 대리 또는 국제후원하고 있거나, FAA 점수를 16점 이상 달성한 다이아몬드.

17. 트리플 다이아몬드(Triple Diamond)

1회계연도 내에 6개월 이상 유자격 월을 달성하고 있는 그룹을 15개 이상 직접, 대리 또는 국제후원하고 있거나, FAA 점수를 18점 이상 달성한 다이아몬드.

18. 파운더스 트리플 다이아몬드(Founders Triple Diamond)

1회계연도 내에 12개월 동안 유자격 월을 달성하고 있는 그룹을 15개 이상 직접, 대리 또는 국제후원하고 있거나, FAA 점수를 20점 이상 달성한 다이아몬드.

II. 자격인정 조건

19. 크라운(Crown)

1회계연도 내에 6개월 이상 유자격 월을 달성하고 있는 그룹을 18개 이상 직접, 대리 또는 국제후원하고 있거나, FAA 점수를 22점 이상 달성한 다이아몬드.

20. 파운더스 크라운(Founders Crown)

1회계연도 내에 12개월 동안 유자격 월을 달성하고 있는 그룹을 18개 이상 직접, 대리 또는 국제후원하고 있거나, FAA 점수를 25점 이상 달성한 다이아몬드.

21. 크라운 앰배서더(Crown Ambassador)

1회계연도 내에 6개월 이상 유자격 월을 달성하고 있는 그룹을 20개 이상 직접, 대리 또는 국제후원하고 있거나, FAA 점수를 27점 이상 달성한 다이아몬드.

22. 파운더스 크라운 앰배서더(Founders Crown Ambassador)

1회계연도 내에 12개월 동안 유자격 월을 달성하고 있는 그룹을 20개 이상 직접, 대리 또는 국제후원하고 있거나, FAA 점수를 30점 이상 달성한 다이아몬드.

플래티늄의 자격인정 기간과 재인정의 예

	2013 회계연도			2014 회계연도								2015 회계연도								2016 회계연도								
	13.6	7	8	9	10	11	12	14.1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	15.1	2	3	4	5	6	7	8	2015.9 ~ 2016.8
아민노예				SP		GP			P																			
				Q	Q	Q	Q	Q	Q							Q	Q	Q	Q	Q	Q							
인민노예				SP				GP							P													
				Q		Q		Q	Q	Q					Q	Q		Q								R		
박민노예								SP					GP						P									
								Q		Q		Q	Q	Q					Q									
이민노예																												
								Q		Q		Q	Q	Q					Q									
영민노예																												
정민노예																												
이민노예																												
정민노예																												
이민노예																												
정민노예																												
이민노예																												
정민노예																												
이민노예																												
정민노예																												
이민노예																												
정민노예																												
이민노예																												
정민노예																												
이민노예																												
정민노예																												
이민노예																												
정민노예																												
이민노예																												
정민노예																												
이민노예																												
정민노예																												
이민노예																												
정민노예																												
이민노예																												
정민노예																												
이민노예																												
정민노예																												
이민노예																												
정민노예																												
이민노예																												
정민노예																												
이민노예																												
정민노예																												
이민노예																												
정민노예																												
이민노예																												
정민노예																												
이민노예																												
정민노예																												
이민노예																												
정민노예																												
이민노예																												
정민노예																												
이민노예																												
정민노예																												

예) • SP:유자격 SP월 • GP:유자격 GP월 • P:유자격 플래티늄 • R:플래티늄 재달성 • N:플래티늄 자격해지

1 홍길동의 플래티늄 자격인정과 유지

- 1) 2014 회계연도의 9월 실적으로 SP 자격을 달성
- 2) 9월부터 11월까지 3개월간 유자격 SP 조건을 달성하여 12월 1일부로 GP자격 달성
- 3) 9월부터 2월까지 6개월 유자격으로 SP 조건을 달성하여 3월 1일부로 플래티늄 자격 달성(연속 3개월 포함)
- 4) 2014 회계연도 내에 플래티늄 자격을 달성한 홍길동의 자격인정 기간은 2015 회계연도(2015년 8월 31일)까지입니다.
- 5) 2016 회계연도에 플래티늄 자격을 유지하기 위해서는 2015 회계연도 내에 플래티늄 자격인정 조건을 달성해야 합니다.
- 6) 14년 9월부터 15년 2월(2015 회계연도)까지 6개월간 유자격 SP 조건을 달성하였으므로 2016 회계연도에도 계속 플래티늄 자격을 유지합니다. (자격 유지시 3개월 연속 규정은 적용되지 않음)

2 임꺽정의 플래티늄 자격인정과 유지

- 1) 2014 회계연도의 9월 실적으로 SP 자격을 달성
- 2) 14년 1월의 실적으로 14년 2월 1일부로 GP 자격을 달성
- 3) 13년 9월부터 14년 8월까지 12개월 안에 유자격 SP조건을 6개월(3개월 연속 포함) 달성하여 14년 9월 1일부로 플래티늄 자격 달성
- 4) 2014 회계연도 내에 플래티늄 자격을 달성한 임꺽정의 자격 인정기간은 2015 회계연도 (2015년 8월 31일)까지입니다.
- 5) 2016 회계연도에도 플래티늄 자격을 유지하기 위해서는 2015 회계연도 내에 플래티늄 자격인정 조건을 달성해야 합니다.
- 6) 14년 9월부터 15년 8월(2015 회계연도)까지 6개월간 유자격 SP 조건을 달성하였으므로 2016 회계연도에도 계속 플래티늄 자격을 유지합니다. (자격 유지시 3개월 연속 규정은 적용되지 않음)

3 박문수의 플래티늄 자격인정과 유지

- 1) 14년 1월의 실적으로 SP 자격 달성
- 2) 14년 5월의 실적으로 6월 1일부 GP 자격 달성
- 3) 14년 1월부터 14년 12월까지 2014 회계연도와 2015 회계연도에 걸쳐서 소급 순환 적용된 12개월 (Rolling Twelve Month) 내에 6개월간 유자격 SP 조건을 달성하였으므로 2015년 1월 1일부로 플래티늄 자격 달성(3개월 연속 포함)
- 4) 박문수의 플래티늄 자격인정 기간은 2015년 8월 31일까지이며, 박문수가 플래티늄 자격을 유지하기 위해서는 두 회계연도 중 후년 회계연도 내에 플래티늄 자격인정 조건을 달성해야 합니다.
- 5) 박문수는 후년 회계연도인 2014년 9월부터 2015년 8월까지 2015 회계연도 내에 오직 1개월의 유자격 SP조건을 달성하였으므로 2016 회계연도에는 SP로 유자격 핀이 조정됩니다. 이 SP자격은 12개월 (Rolling Twelve Month)인 2015년 12월 이후 소멸됩니다.
- 6) 회계연도 마감 후 플래티늄의 유자격 핀 조정 조건: 한 회계연도 중에 6달 이상의 SP 유자격 월을 달성하지 못하고 3달~5달의 SP유자격 월을 달성한 경우 유자격 핀은 GP로 조정되며, 1달~2달의 SP유자격 월을 달성한 경우 SP로 유자격 핀이 조정됩니다. 1달 미만인 경우 일반 ABO나 SPS로 조정됩니다. 마지막으로 달성한 유자격 월을 기준으로 12달 이내에 유자격 월이 없을 경우 일반 ABO로 조정됩니다.

4 이몽룡의 플래티늄 자격인정과 유지

- 1) 13년 11월의 실적으로 SP 자격 달성
- 2) 14년 3월 실적으로 4월 1일부 GP 자격 달성
- 3) 13년 11월부터 14년 10월까지 12개월 안에 유자격 SP 조건을 달성하지 못하였으므로 14년 11월 1일부 플래티늄 자격을 달성하지 못함
- 4) 14년 1월부터 14년 12월까지 소급 순환되는 12개월 안에 유자격 SP 조건을 6개월 (연속 3개월 포함) 달성 하였으므로 2015년 1월 1일부로 플래티늄 자격을 달성
- 5) 플래티늄 자격인정 기간은 2015년 8월 31일까지이며, 플래티늄 자격을 유지하기 위해서는 두 회계연도 중 후년 회계연도 내에 플래티늄 자격인정 조건을 달성해야 합니다.
- 6) 이몽룡은 후년 회계연도인 2014년 9월부터 2015년 8월까지 2015 회계연도 내에 유자격 SP조건을 5개월 밖에 달성하지 못하였으므로 2016 회계연도는 플래티늄 자격을 유지하지 못하며 2015년 9월 1일부의 GP로 유자격 핀이 조정됩니다.

5 성춘향의 플래티늄 자격인정과 유지

- 1) 13년 6월 실적으로 플래티늄 자격달성
- 2) 플래티늄 자격인정 기간은 2014 회계연도인 14년 8월 31일까지입니다.
- 3) 플래티늄 자격을 유지하기 위해서는 2014 회계연도 내에 유자격 SP조건을 6개월 이상 달성해야 하나 5개월 밖에 달성하지 못하여 14년 9월에 GP로 유자격 핀이 조정됩니다. 이 GP 자격은 12개월 (Rolling Twelve Month)인 2015년 9월 이후 소멸됩니다.

6 서경덕의 플래티늄 자격인정과 유지

- 1) 14년 8월의 실적으로 SP 자격 달성
- 2) 15년 4월의 실적으로 5월 1일부로 GP 자격 달성
- 3) 15년 7월까지 12개월 내에 6개월간 유자격 SP 조건을 달성하여 (연속 3개월 포함) 두 회계연도 (2014 회계연도, 2015 회계연도)에 걸쳐 플래티늄 자격을 달성합니다.
- 4) 플래티늄 자격인정 기간은 2015년 8월까지 1개월간입니다.
- 5) 플래티늄 자격을 유지하기 위해서는 후년 회계연도에 6개월간 유자격 SP조건을 달성해야 하는데 2015년 8월에 유자격 SP 조건을 달성하지 못하여 2016 회계연도에는 플래티늄 자격이 해지되고 GP 유자격 핀으로 조정됩니다.

7 황진이의 플래티늄 자격인정과 유지

- 1) 황진이는 서경덕과 동일하게 플래티늄 자격을 달성하여 인정기간은 2015년 8월까지 1개월간입니다.
- 2) 두 회계연도에 걸쳐 플래티늄 자격을 달성한 황진이는 후년 회계연도인 2015 회계연도 내에 6개월간의 유자격 SP 조건을 달성하였으므로 2016 회계연도에도 플래티늄 자격을 유지합니다.

Ⅲ. 보너스의 종류와 산출방법

암웨이 세일즈 & 마케팅 플랜에 준하여 지급되는 보너스는 세가지로 월간 보너스, 연간 보너스, 일시불 보너스가 있습니다. 아울러 매년 한국암웨이에서 일정예산으로 별도로 지급하는 특별보너스 및 공동 창업자 두 분이 특별히 제공하는 보너스가 있습니다.

월간 보너스

후원수당, 루비 보너스, 리더십 보너스, MD 보너스는 월간 보너스로 실적월의 익월 15일에 지급되며 보너스 명세서는 www.abotax.co.kr에서 확인하실 수 있습니다.

후원수당	루비 보너스	리더십 보너스	MD 보너스
익월 15일			

연간보너스

에메랄드 보너스, 다이아몬드 보너스 및 다이아몬드 플러스 보너스는 연간 보너스로 회계연도 종료 후 실적에 따라 아래와 같이 지급됩니다.

에메랄드 보너스	다이아몬드 보너스	다이아몬드 플러스 보너스
회계연도 종료 후 12월 말경	회계연도 종료 후 12월 말경	회계연도 종료 후 12월 말경

일시불 보너스

더블 다이아몬드, 파운더스 더블 다이아몬드, 트리플 다이아몬드, 파운더스 트리플 다이아몬드, 크라운, 파운더스 크라운, 크라운 앰배서더, 파운더스 크라운 앰배서더 자격을 처음 달성 하신 경우 1회에 한해 아래와 같이 일시불 보너스를 지급합니다

더블 다이아몬드	파운더스 더블 다이아몬드	트리플 다이아몬드	파운더스 트리플 다이아몬드
3천 2백만원	4천 2백만원	5천 2백만원	6천 2백만원
크라운	파운더스 크라운	크라운 앰배서더	파운더스 크라운 앰배서더
8천 4백만원	1억 5백만원	1억 2천 5백만원	1억 4천 5백만원

G.I.P (Growth Incentive Program)

암웨이 세일즈 & 마케팅 플랜에 명시된 각종 보너스와는 별도로 매년 한국암웨이에서 ABO 사업에 활력을 드리며 안정적인 사업성장을 위해 운영되는 사업성장 특별보상 프로그램으로서 회계연도 총 매출액의 일정 비율분을 예산으로 별도 시행하는 특별 보너스입니다. 구체적인 프로그램의 내용은 매 회계연도 시작 전에 발표됩니다.

창업자 성취상 (FAA: Founders Achievement Award)

암웨이 세일즈 & 마케팅 플랜에서 정한 보너스 지급 기준과는 달리 다이아몬드 이상의 실적을 달성하고 암웨이의 윤리강령 및 행동지침을 엄격히 준수하고 윤리적이고 공정한 사업을 펼친 ABO를 위해 암웨이 공동 창업자 리치 디보스, 제이 벤 앤델 두 분이 제공하는 특별 보너스입니다.

1 후원수당

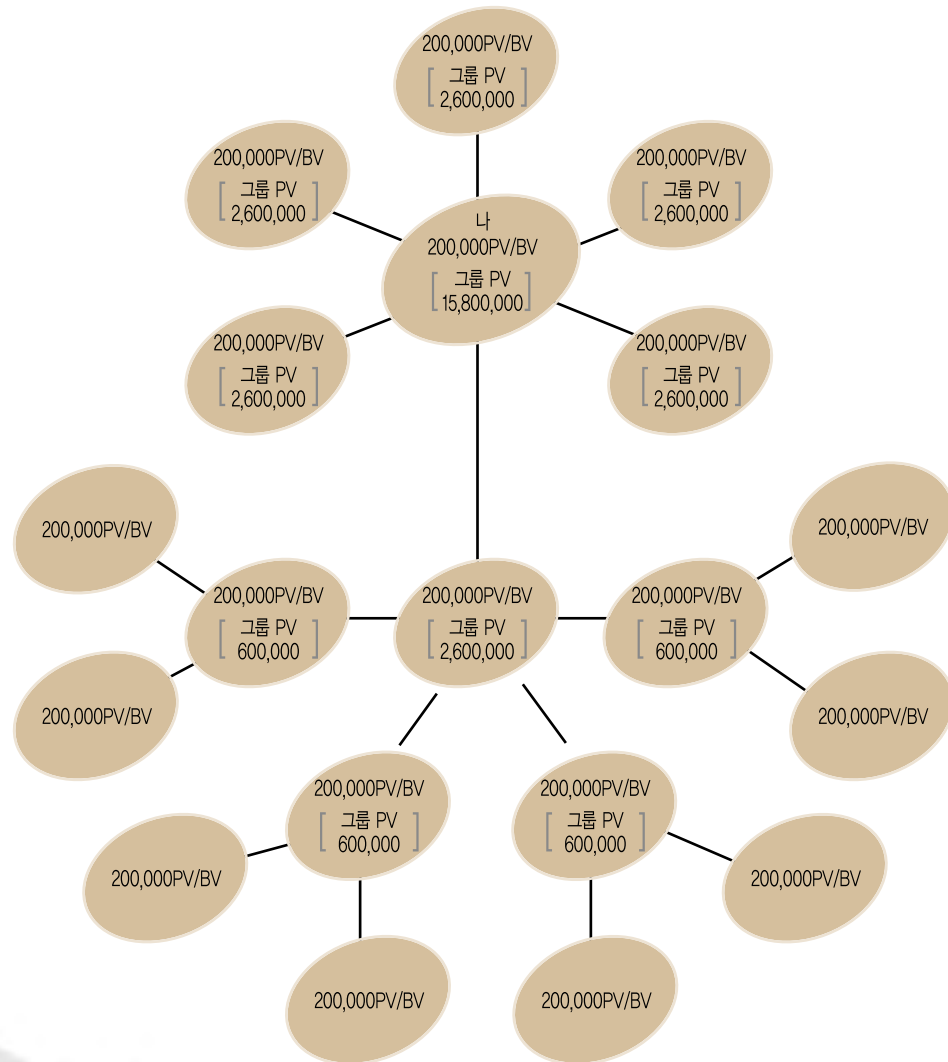
후원수당은 자신의 판매실적 및 그가 후원하는 ABO들의 전체 판매실적에 의해 결정되며 모든 ABO에게 직접 지급됩니다.

예를 들어, 당신의 개인 그룹이 1개월간 1,000만 PV/BV를 달성했다고 가정하고 보너스 계산을 할 경우 : 1,000만 이상의 PV를 달성하면 후원수당은 21%를 지급합니다. 즉 1,000만 BV X 21% = 210만원이 됩니다. 이 210만원 가운데 당신이 후원한 ABO에 대해 지급해야 할 후원수당을 뺀 차액이 당신의 후원수당의 실제 수입액이 됩니다.

후원수당 계산의 예

당신이 후원한 6명의 ABO가 각자 4명의 ABO들을 후원하고, 이 4명의 ABO가 다시 각 2명의 새로운 ABO를 후원하여 이들 각 개인의 실적이 20만 PV일 경우(18page 그림 참조), 당신이 직접 후원한 6개의 각 그룹은 260만 PV가 되며, 이 경우 당신의 월 총 개인그룹 실적은 1,580만 PV가 됩니다. 이 경우, 당신에게 지급되는 후원수당은 다음과 같이 산출합니다.

- ▶ 그룹 전체 후원수당
15,800,000 BV X 21% = 3,318,000원
- ▶ 당신의 실제 후원수당
3,318,000원 - (2,600,000 BV X 12%) X 6 = 1,446,000원



2 리더십 보너스

리더십 보너스는 최고 보너스 수준인 21% 그룹을 후원하고 있는 실버 프로듀서 이상의 ABO에게 매월 지급하는 보너스입니다. 암웨이 세일즈 & 마케팅 플랜에서는 스스로 후원한 ABO 그룹을 21% 수준에까지 육성한 노력에 보답하기 위해 리더십 보너스를 지급하고 있습니다. 암웨이의 보너스 제도는 여러분이 후원한 ABO가 최고 보너스 21% 수준을 유지하고, 또한 여러분도 유자격 실버 프로듀서 조건을 유지하면 리더십 보너스를 지급받습니다. 리더십 보너스를 받을 자격이 있는 ABO는 그러한 실적에 도달하기 위해 많은 노력을 했으며, 그 노력에 따른 보상으로 리더십 보너스를 지급합니다. 단, 최고보너스 21%를 달성한 그룹을 대리 후원한 ABO의 경우, 대리후원 계열에서 SP조건을 달성한 그룹의 실적을 제외시킨 나머지 그룹실적(리더십 그룹PV)에 의해 리더십보너스, 국제 후원 리더십보너스, 대리후원 리더십보너스가 계산됩니다.

1) 최소 보장액

암웨이는 21% 후원 그룹을 육성한 리더님들의 실질적 노력에 대한 보상 강화차원에서, PF18부터 리더십 보너스를 4%에서 6%로, 대리후원 리더십 보너스를 2%에서 4%로 상향 조정하였습니다. 당신이 직접 후원하는 그룹이 21% 보너스 수준에 이르면 당신은 6%의 리더십 보너스를 받게 되는데 이때 당신의 후원자도 21% 그룹의 후원자로서 역시 6% 리더십 보너스를 받게 됩니다. 그러나 당신이 후원하는 유자격 그룹의 BV를 제외한 당신의 그룹 BV의 6%가 최소 보장액 보다 적을 경우, 그 부족금액은 당신이 후원하는 유자격 그룹 BV로부터 계산되어진 6% 리더십 보너스 중에서 공제되어져 당신의 후원자에게 제공됩니다. 즉, 당신이 하위 유자격 그룹으로부터 발생하는 6% 리더십 보너스를 모두 받기 위해서는 당신의 후원자에게도 최소 보장액 이상의 리더십 보너스를 발생시켜 주어야 합니다. 이와 같은 계산 방식은 후원자 라인을 따라 상향으로 동일하게 적용됩니다.

▶ 암웨이 세일즈 & 마케팅 플랜의 특징인 6% 최소 보장액은 PV/BV의 비율이 변동될 때마다 조정됩니다. PV : BV의 비율이 조정될 때마다 최소 보장액도 다시 계산되어 암웨이에서 발간하는 공식 인쇄물에 고지됩니다.

2) 리더십 보너스의 산출규정

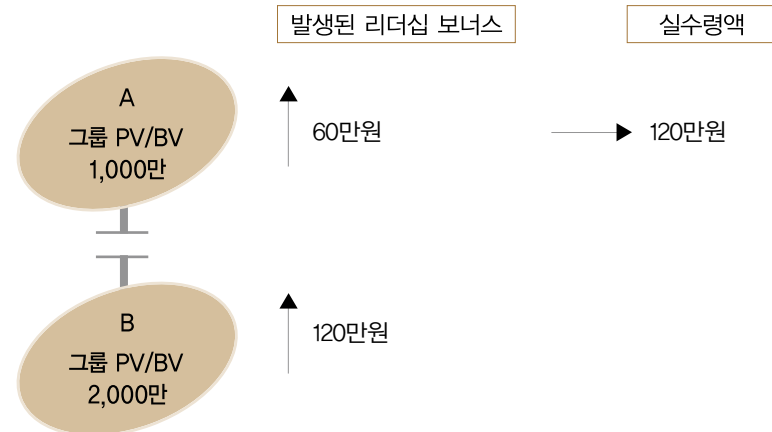
- (1) 리더십 보너스는 매월 각자의 개인그룹의 실적에 기초하여 지급됩니다.
- (2) 리더십 보너스는 항상 후원 계열에 있는 21% ABO 그룹에서 계산됩니다.
- (3) 당신이 후원한 개인그룹 PV가 1,000만 이상을 달성하고 있는 경우, 당신의 후원자는 당신 BV의 6%를 받거나, 최소 보장액이 채워지지 않은 경우에는 상기에서 서술한 6% 최소 보장액 제도에 따라 지급됩니다.
- (4) 당신의 개인 PV에 따른 리더십 보너스 수령액
 - ① 당신의 개인그룹의 PV가 1,000만 이상을 달성한 경우, 당신의 하위 21%그룹으로부터 발생한 리더십 보너스 전액을 받을 수 있습니다.
 - ② 만약 당신이 21% 그룹을 1개 후원하고, 당신의 개인 PV가 400만 이상, 1,000만 미만일 경우에는 당신의 21% 그룹에서 발생하는 리더십 보너스 가운데 일부를 받을 수 있습니다.
 - ③ 만약 당신이 21% 그룹을 2개 후원하고, 당신의 개인 PV가 400만 미만일 경우에는 당신의 21% 그룹에서 발생하는 리더십 보너스 가운데 일부를 받을 수 있습니다.
 - ④ 만약 당신이 21% 그룹을 1개 후원하고, 당신의 개인 PV가 400만 미만일 경우에는 당신의 21% 그룹에서 발생한 리더십 보너스를 받을 수 없습니다.

※ 최고의 리더십 보너스를 보유하고 유지하는 방법(PV:BV 비율이 1:1로 가정할 경우)

간단히 설명하면 리더십 보너스의 전액을 확보하기 위해서는 개인그룹 PV 1,000만 이상을 유지하여야 합니다. 만약 2개 이상의 21% 그룹을 후원하고 있을 때에도 리더십 보너스의 전액을 확보하기 위해서는 1,000만 이상의 개인그룹 PV를 유지하여야 합니다. 이렇게 해서 당신은 21% 그룹으로부터 발생되는 리더십 보너스 전부를 받을 수 있습니다. 따라서, 만약 21%의 ABO그룹을 8개 후원하고 있는 ABO의 경우, 매월 최저 480만원의 리더십 보너스를 얻기 위해서는 각 그룹은 21% 보너스 수준을 유지하고 그 후원자 자신도 최저 1,000만 개인그룹 PV를 유지해야만 합니다.

리더십 보너스 계산 예 1)

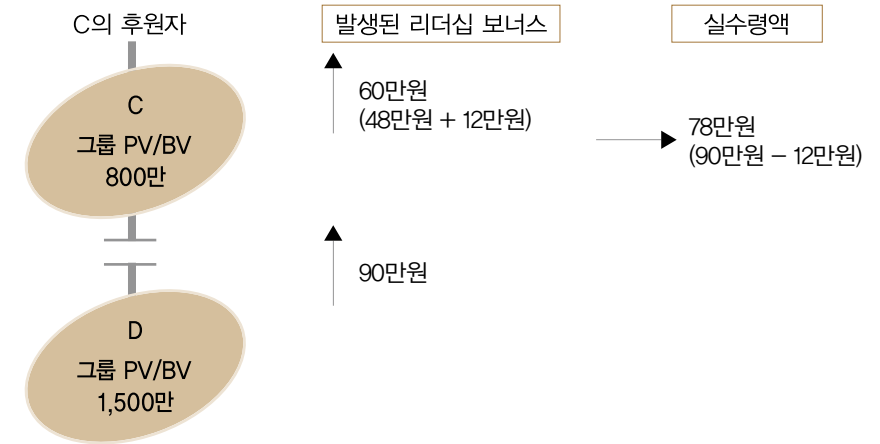
리더십 보너스를 전액을 받는 경우 (계산상 편의를 위해 PV : BV = 1 : 1로 가정합니다.)



- (1) ABO A는 ABO B를 후원하고 있습니다.
- (2) B는 21% 그룹을 후원하고 있지 않으므로 리더십 보너스를 받을 수 없습니다.
- (3) A는 보너스 21%를 달성한 B를 후원하고 있으므로 암웨이는 리더십 보너스를 계산하고 A에게 지급합니다.
- (4) A의 BV에서 발생하는 리더십 보너스는 A의 후원에 대한 리더십 보너스의 최소 보장액을 채워야만 하므로 A의 후원자는 그 BV에 따라 리더십 보너스 전부 또는 일부를 받을 수 있는 경우와 전혀 받을 수 없는 경우가 있습니다.
 - ① 최소 보장액은 60만원으로 가정합니다.
 - ② A의 개인그룹 BV는 최소 보장액 60만원을 채우고 있으므로 B의 BV에서 발생한 리더십 보너스의 전부를 받을 수 있습니다.
 - ③ B의 BV의 6%는 120만원(20,000,000 BV X 6% = 1,200,000원)이므로 A는 120만원을 리더십 보너스로 받습니다.
 - ④ 암웨이는 A의 후원자에게 60만원(10,000,000 BV X 6% = 600,000원)을 지급합니다. A의 후원자는 리더십 보너스 규정에 따라 그 전부 또는 일부를 받는 경우와 전혀 받을 수 없는 경우가 있습니다.

리더십 보너스 계산 예 2)

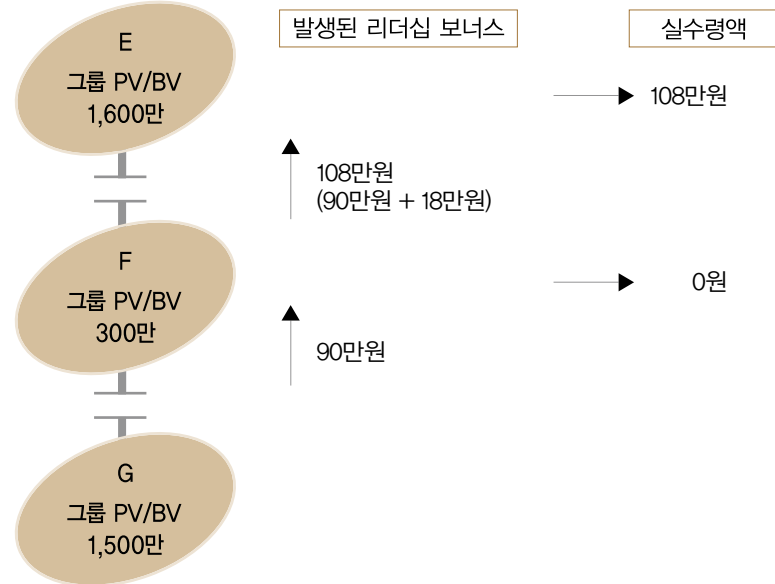
리더십 보너스 일부를 받는 경우 (계산상 편의를 위해 PV : BV = 1 : 1로 가정합니다.)



- (1) ABO C가 D를 후원하고 있습니다.
- (2) D는 21% 그룹을 후원하고 있지 않으므로 리더십 보너스를 받을 수 없습니다.
- (3) C에 대해 아래와 같은 계산방식에 의하여 리더십 보너스 78만원이 지급됩니다.
 - ① D의 BV에서 90만원의 리더십 보너스가 발생합니다.
(15,000,000 BV X 6% = 900,000원)
 - ② C의 개인그룹 BV에서 발생하는 리더십 보너스는 C의 후원에 대한 최소 보장액을 채우지 못하고 있습니다.
(8,000,000 BV X 6% = 480,000원)
 - ③ 최소 보장액은 60만원으로 가정합니다.
 - ④ C의 개인그룹 BV에서 발생하는 48만원의 보너스는 그 후원에 대한 최소 보장액을 채우기 위해서는 12만원이 부족합니다.
(600,000원 - 480,000원 = 120,000원)
 - ⑤ D의 개인그룹 BV에서 발생하는 리더십 보너스에서 최소 보장액을 채우기 위해 필요한 금액을 빼고 나머지를 C에게 지급합니다.
(900,000원 - 120,000원 = 780,000원)
 - ⑥ 암웨이는 C의 후원자에게 48만원 (8,000,000 BV X 6% = 480,000원)과 D로부터의 보너스 조정액 12만원과 의 합계 금액인 최소 보장액 60만원을 지급합니다. C의 후원자는 리더십 보너스 규정에 따라 그 전부나 일부를 받는 경우와 전혀 받을 수 없는 경우가 있습니다.

리더십 보너스 계산 예 3)

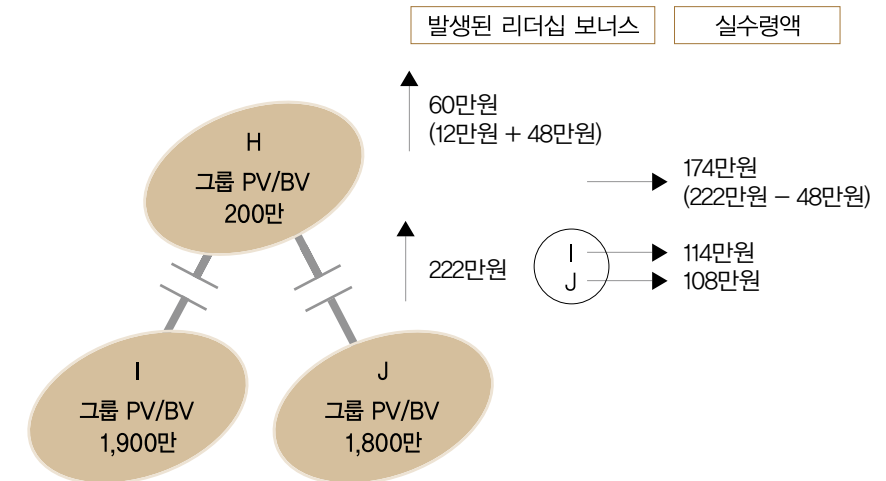
리더십 보너스를 전혀 받을 수 없는 경우 (계산상 편의를 위해 PV : BV = 1 : 1로 가정합니다.)



- (1) ABO E가 F를 후원하고 F가 G를 후원하고 있습니다.
- (2) G는 21% 그룹을 후원하고 있지 않으므로 리더십 보너스를 받을 수 없습니다.
- (3) G는 개인그룹 BV에서 90만원의 리더십 보너스가 발생합니다.
(15,000,000 BV X 6% = 900,000원)
- (4) F는 리더십 보너스를 받을 만큼의 PV(1Leg 독립 + 400만 PV 이상)를 달성하지 못하고 있으므로 G를 후원하고 있어도 리더십 보너스를 받을 수 없습니다.
- (5) E에 대해 아래와 같이 리더십 보너스 108만원이 지급됩니다.
 - ① F는 리더십 보너스를 받을 자격이 없으므로 G의 개인그룹 BV에서 발생하는 보너스는 위의 계열로 상계 (pass-up)됩니다.
 - ② F의 개인그룹 BV의 6% (3,000,000 BV X 6% = 180,000원)는 위의 계열로 상계됩니다.
 - ③ E의 개인그룹 BV에서 발생하는 보너스는 그 후원자에 대한 최소 보장액을 채우고 있으므로 E는 G로부터 후 원계열을 통해 상계해온 모든 리더십 보너스를 받을 수 있습니다.
(G가 발생한 900,000원 + F가 발생한 180,000원 = 계 1,080,000원)
 - ④ 암웨이는 96만원 (16,000,000 BV X 6% = 960,000원)을 E의 후원자에게 지급하고 E의 후원자는 리더십 보너스 규정에 따라 그 전부 또는 일부를 받을 수 있는 경우와 전혀 받을 수 없는 경우가 있습니다.

리더십 보너스 계산 예 4)

21% 독립된 그룹을 2개 후원하고 있는 경우 (계산상 편의를 위해 PV : BV = 1 : 1로 가정합니다.)



- (1) ABO H가 I, J를 후원하고 있습니다.
- (2) I와 J는 21% 그룹을 후원하고 있지 않으므로 리더십 보너스를 받을 수 없습니다.
- (3) H에 대해 아래와 같이 174만원의 리더십 보너스가 지급됩니다.
 - ① H는 21% 그룹을 2개 후원하고 있습니다.
 - ② H는 개인그룹 BV의 6%에서 12만원의 보너스가 발생합니다.
(2,000,000 BV X 6% = 120,000원)
 - ③ 최소 보장액은 60만원으로 가정합니다.
 - ④ H 그룹의 그룹 BV는 그 후원자에 대한 최소 보장액을 채우기에는 48만원이 부족합니다.
(600,000원 - 120,000원 = 480,000원)
 - ⑤ I와 J에서 발생한 리더십 보너스에서 최소 보장액을 채우기 위해 필요한 금액을 빼서 H에게 지급됩니다.
(1,140,000원 + 1,080,000원 - 480,000원 = 1,740,000원)
 - ⑥ 60만원의 리더십 보너스가 H의 후원자에게 지급됩니다.
120,000원 (2,000,000 BV X 6%) + I와 J에서의 6% 조정분 480,000원 = 600,000원
- H의 후원자는 리더십 보너스 기준에 따라 그 전부 또는 일부를 받는 경우와 전혀 받을 수 없는 경우가 있습니다.

3) 국제 후원자 (Int'l Sponsor)의 리더십 보너스 수혜조건

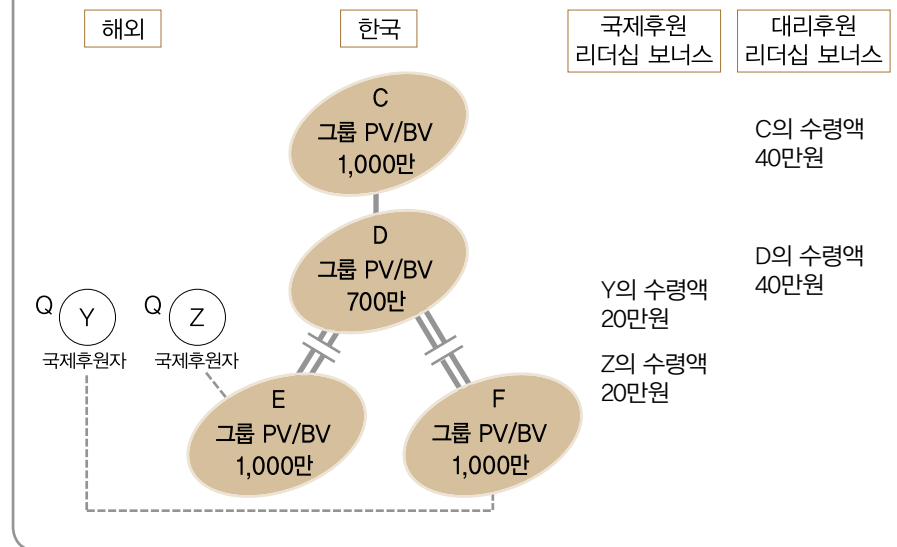
- (1) 당신이 21%의 보너스 수준을 달성하고 전 세계 암웨이의 21% (단, 미국은 25%, 이하 동일) 보너스 수준을 달성한 ABO를 국제 후원하고 있는 경우, 당신은 국제후원 리더십 보너스를 받을 자격이 있습니다.
- (2) 국제적으로 21%를 달성한 그룹을 하나밖에 후원하고 있지 않는 국제 후원자가 같은 달에 21%의 보너스 수준을 달성하지 못했을 경우, 국제 후원자는 국제후원 리더십 보너스를 받을 수 없습니다.
- (3) 국제 후원자는 21%를 달성하지 않더라도 국제적으로 후원한 2개 이상의 그룹 (동일 국가에서 또는 다른 국가에서)이 같은 달에 21%를 달성하면 국제후원 리더십 보너스의 일부를 받을 수 있습니다.
- (4) 21%를 달성한 2개 이상의 그룹을 국제적으로 후원한 국제 후원자가 21%를 달성하지 못했을 경우 이 국제 후원자 계열의 최초의 유자격자가 발생한 국제후원 리더십 보너스의 합계 평균액 (발생한 보너스의 합계를 21% 달성한 계열수로 나눈 금액)이나 2% 최소 보장액 중 적은 금액을 받을 수 있습니다. 이 경우의 금액은 국제 후원자의 나라의 리더십 보너스 최소 보장액의 범위입니다. 그리고 그 나머지의 국제후원 리더십 보너스는 21%를 달성하지 못한 국제 후원자가 받습니다. 국제적으로 21%를 달성한 그룹을 2개 이상 후원하고 자신도 그 달에 21%의 보너스 수준을 달성한 국제 후원자는 국제 후원 리더십 보너스의 전부를 받을 수 있습니다.
- (5) 국제후원 리더십 보너스 수량을 위한 국제후원자의 21% 보너스 수준은 대리후원 계열에서 SP조건을 달성한 그룹의 실적을 제외시킨 나머지 그룹실적(리더십그룹PV)에 의해 결정 됩니다.

4) 대리 후원자(Foster Sponsor)의 리더십 보너스 수혜조건

- (1) 당신이 21% 보너스 수준을 달성하고, 국내에서 21%의 보너스 수준을 달성하고 있는 ABO를 대리후원하고 있는 경우 당신은 대리후원 리더십 보너스를 받을 자격이 있습니다.
- (2) 21%를 달성한 그룹을 하나 밖에 대리후원하고 있지 않는 대리 후원자가 같은 달에 21%를 달성 못한 경우, 그 대리후원 리더십 보너스는 개인 그룹 계열로 이전(pass-up)됩니다.
- (3) 21%를 달성한 2개 이상의 그룹을 대리 후원한 대리 후원자가 21%를 달성하지 못한 경우, 이 대리후원의 계열상위 최초의 유자격자가 발생한 리더십 보너스의 합계 평균액(발생한 보너스의 합계를 21% 달성한 계열수로 나눈 금액)이나 4% 최소 보장액 중 적은 금액을 받습니다. 이 경우의 금액은 최소 보장액의 범위입니다. 그리고 그 나머지의 대리후원 리더십 보너스는 21% 보너스 수준을 달성하지 못한 대리 후원자가 받습니다. 21%를 달성한 그룹을 2개 이상 대리 후원하고 자신도 그 달에 21%를 달성한 ABO는 대리 후원 보너스의 전부를 받을 수 있습니다.
- (4) 대리후원 리더십 보너스 수량을 위한 대리후원자의 21% 보너스 수준은 대리후원 계열에서 SP조건을 달성한 그룹의 실적을 제외시킨 나머지 그룹실적(리더십그룹PV)에 의해 결정 됩니다.

대리 후원 리더십 보너스 계산 예 1)

(계산상 편의를 위해 PV : BV = 1 : 1 로 가정합니다.)



* 대리후원 리더십 보너스는 리더십그룹PV에 의해 계산됨

- (1) ABO C가 D를 후원하고 D가 E, F를 대리후원하고 있습니다.
- (2) E, F는 21% 그룹을 후원하고 있지 않으므로 리더십 보너스를 받을 수 없습니다.
- (3) D에 대해 40만원의 대리후원 리더십 보너스가 아래와 같이 지급됩니다.
 - ① D는 21% 그룹을 2개 대리후원하고 개인그룹 PV가 400만 이상이므로 유자격 실버 프로듀서를 달성하고 있지만 SP조건을 달성한 그룹의 실적을 제외시킨 나머지 그룹실적(리더십그룹PV)에 의한 보너스 수준은 18%입니다. 따라서, 대리후원 리더십 보너스 전액은 받을 수 없습니다.
 - ② 평균액 (최소 보장액을 넘지 않는 범위)이 상위계열 C로 가고 나머지를 D가 받습니다.
 $(10,000,000 \text{ BV} + 10,000,000 \text{ BV}) \times 4\% / 2 = 400,000 \text{ 원} \rightarrow \text{C에게 지급되는 대리후원 리더십 보너스}$
 $(10,000,000 \text{ BV} + 10,000,000 \text{ BV}) \times 4\% - 400,000 \text{ 원} = 400,000 \text{ 원} \rightarrow \text{D에게 지급되는 대리후원 리더십 보너스}$
 - ③ 대리후원 리더십 보너스 최소 보장액은 40만원, 국제후원 리더십 보너스 최소 보장액은 20만원으로 가정합니다.
- (4) ABO Y는 F를, Z는 E를 각각 국제후원하고 있습니다.
- (5) 암웨이는 Y에게 20만원을 Z에게 20만원의 국제후원 리더십 보너스를 아래와 같이 각각 지급합니다.
 - ① $10,000,000 \text{ BV} \times 2\% = 200,000 \text{ 원} \rightarrow \text{Y에게 지급되는 국제후원 리더십 보너스}$
 - ② $10,000,000 \text{ BV} \times 2\% = 200,000 \text{ 원} \rightarrow \text{Z에게 지급되는 국제후원 리더십 보너스}$
 (단, 국제 후원자에게 지급되는 금액은 국제후원하는 나라의 통화로 환산 지불)
 한국의 ABO가 해외의 ABO를 국제후원하고 그 하위그룹에서 국제후원 리더십 보너스가 발생하는 경우는 원으로 환산하여 지급됩니다. 그리고 최소 보장액은 국제후원 리더십 보너스를 받는 ABO 나라의 기준에 따라 산출 됩니다.

3 루비 보너스

루비 보너스는 1개월간 개인 그룹의 PV가 2,000만 이상 달성한 경우에 지급되고 그 금액은 그 달의 개인 그룹 BV의 2%입니다.
단, 계열하위의 유자격 플래티늄 이상의 그룹에서 발생한 PV와 21% 유자격 그룹의 PV는 루비 보너스 계산에서 제외됩니다.

1) 목적

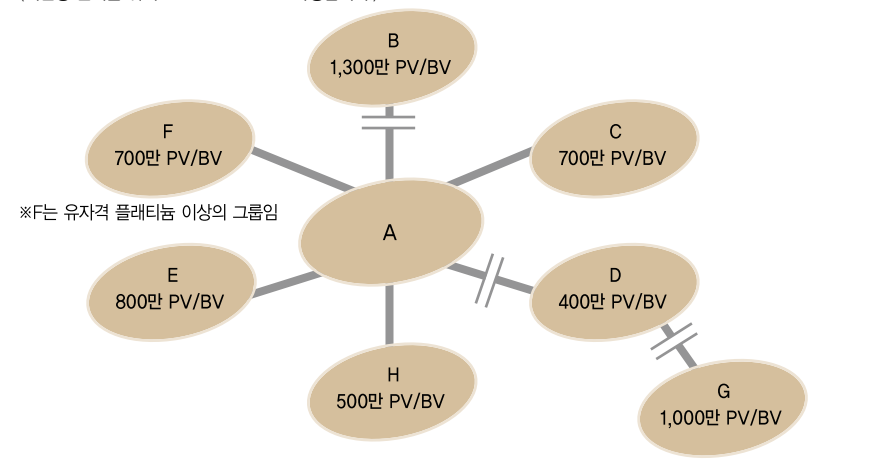
개인그룹의 충실함에 대한 보상으로서 지급되는 보너스

2) 자격조건

플래티늄에 대해서 뿐만 아니라 실버 프로듀서, 골드 프로듀서가 이 실적을 달성한 경우도 지급됩니다.

루비 보너스 계산 예1)

(계산상 편의를 위해 PV : BV = 1 : 1 로 가정합니다.)



A가 받을 수 있는 루비 보너스는?

먼저 A의 루비 보너스 산정에 포함되는 그룹을 알아야 합니다. C, E 그리고 H 그룹의 BV만이 루비 보너스 산정에 포함됩니다. 즉, (C그룹의 700만 BV + E그룹의 800만 BV + H그룹의 500만 BV) X 2% = 40만원. B, D 그리고 G는 최고 보너스 수준인 21%이므로 루비 보너스 계산에서 제외됩니다. 또한 F는 비록 최고 보너스 수준에는 이르지 못했으나 유자격 플래티늄 그룹이므로 루비 보너스 계산에서 제외됩니다.

4 MD(Monthly Depth) 보너스

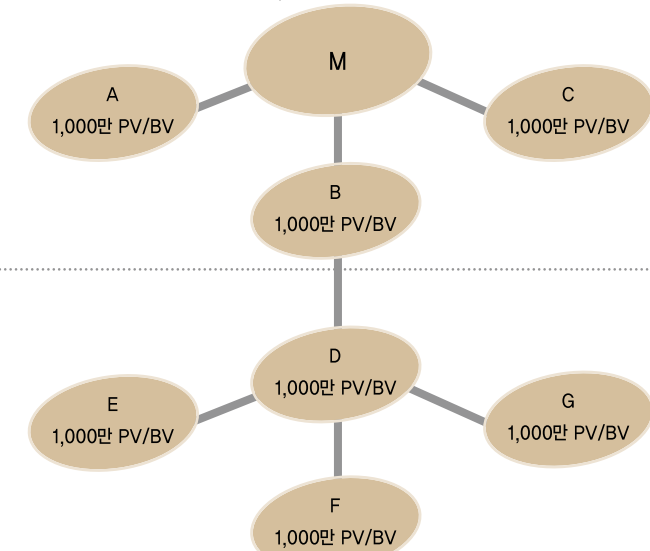
1개월의 21% 보너스 수준을 달성한 그룹을 3개 이상 후원하고 있는 실버 프로듀서 이상의 ABO에게 지급됩니다. MD 보너스는 ABO의 두 번째 단계에 있는 그룹 이하부터 처음으로 MD 수혜자의 자격을 갖춘 그룹과 그가 직접 또는 대리인 후원하는 21% 수준에 있는 첫 번째 그룹까지의 BV를 포함한 총 BV의 1%입니다. (첫 번째 단계에 있는 21% 그룹에서 발생된 BV에 대해서는 4% 리더십 보너스가 지급되므로 MD 보너스 계산에는 포함되지 않으며, 이 BV에 대해서는 상위 MD 보너스 수혜자의 보너스 계산에 귀속됩니다.)

1) MD 보너스의 산출방법

- (1) MD 보너스를 받을 수 있는 실버 프로듀서 이상의 ABO가 직접 후원하고 있는 첫 번째 단계에 있는 21% 그룹을 제외한 계열하위의 21% 그룹의 월간 BV의 1%가 지급됩니다.
- (2) 직접 후원하고 있는 21% 그룹의 BV는 계열 상위의 유자격 SP이상 ABO의 MD 보너스 계산의 대상이 됩니다. BV X 1%의 금액이 최소 보장액에 채워지지 않는 경우 MD 보너스는 조정됩니다.
- (3) MD 보너스의 조건은 리더십 보너스의 조정방법에 준하여 이루어집니다.

MD 보너스 계산 예 1)

(계산상 편의를 위해 PV : BV = 1 : 1 로 가정합니다.)



- (1) M이 받을 수 있는 MD 보너스는 D, E, F, G가 달성한 21% 그룹 BV의 1%에 상당하는 보너스입니다.
 $(D\ 1,000만 + E\ 1,000만 + F\ 1,000만 + G\ 1,000만) \times 1\% = 400,000원$
 단, B가 월간 실적 1,000만 PV에 채워지지 않은 경우, 혹은 B가 월간 실적 1,000만 PV를 달성하지 않은 경우 D, E, F, G에서 발생하는 MD 보너스는 B의 BV 부족분을 조정해 계산합니다. M은 그 밖의 A, B, C의 각 그룹 BV에 따른 리더십 보너스를 받을 수 있습니다.
- (2) 21% 보너스 수준을 달성한 그룹 3개를 후원하는 D에게는 E, F, G의 계열하위에 21%그룹이 없기 때문에 D에 대한 MD보너스는 발생하지 않습니다. D는 E, F, G각 그룹의 BV에 따른 리더십 보너스를 받을 수 있습니다.

MD 보너스 계산 예 2)

(계산상 편의를 위해 PV : BV = 1 : 1로 가정합니다.)



- (1) M이 받을 수 있는 MD 보너스는:

① B 계열에서는 D, E, F, G, H, I, J 그룹 BV의 합계의 1%는 435,000원입니다.
 $100만 + 200만 + 50만 + 1,000만 + 1,000만 + 1,000만 + 1,000만 = 4,350만$
 $4,350만 \times 1\% = 435,000원$

- ② C계열에서는 L의 그룹 BV의 1%지만 C의 그룹 BV의 1%가 최소 보장액 (이 경우 1PV는 1BV이므로 임시로 1,000만 BV X 1% = 100,000원으로 합니다)을 채우지 못하므로 L로부터 발생한 금액이 조정됩니다.
 $\{1,200만 \times 1\% - (100,000원 - 300만 BV의 1\%)\} = \{120,000원 - (100,000원 - 30,000원)\}$
 $= 50,000원$
- ③ M의 보너스 합계는 485,000원입니다.
 $B계열 (435,000원) + C계열 (50,000원) = 485,000원$
- ④ C계열에서 조정된 MD 보너스는 M 상위의 MD 보너스를 받을 수 있는 SP이상의 ABO에게 상계 (pass-up) 됩니다.
- (2) M은 그 밖의 A, B, C 각 그룹 BV에 따른 리더십 보너스를 받을 수 있습니다.
- (3) MD 보너스를 받을 수 있는 G에게는 K의 개인그룹 BV의 1%가 MD 보너스로 지급되고 (1,000만 BV X 1% = 100,000원) 또한 G에게는 H, I, J의 각 그룹의 BV에 의한 리더십 보너스가 지급됩니다.

2) 최소 MD 보너스

MD 보너스를 받는 수혜자는 상위의 MD 보너스 수혜자에게 그가 직접 또는 대리로 후원하는 21% 그룹 각자에 대하여 최소 MD 보너스 (1% 최소 보장액)를 보장해 주어야 합니다.

IV. 국제후원

암웨이는 오랫동안 국제 마케팅을 적극적으로 수행해 왔으며 세계 각국의 사람들이 암웨이의 좋은 품질의 상품과 환경보호 활동의 결과로부터 많은 혜택을 누려왔습니다. 오늘날 암웨이는 세계각지의 현지법인을 통해 사업을 전개하고 있으며, 새로운 시장의 개척을 위해 지속적으로 정진하고 있습니다. 암웨이의 적극적인 국제 사업에 대한 의욕은 ABO에게 그들 개개인의 국제후원 활동으로 상당한 재정적 보상과 함께 다국적인 사업가로 발전 할 수 있는 기회를 드립니다. GP 매뉴얼에서는 국제후원에 관한 기본적인 내용을 다루었으며 보다 자세한 내용은 ABN 사이트(www.abnkorea.co.kr)에서 확인하실 수 있습니다.

1 국제후원이란

국제후원이란 암웨이가 진출해 있는 나라에 거주하는 ABO를 국제적으로 후원하는 것을 말합니다. ABO는 그가 살고 있는 나라의 대리 후원자에게 위임되어 여러분을 대신하여 대리 후원자에 의해 교육받을 것입니다.

2 국제후원의 방법

1) 국제후원 시 준비사항

아래의 사항들을 충분히 숙지하여야 합니다.

-암웨이 새 시장 소식(새 시장에 항상 준비되어 있음)의 숙지

-암웨이 비즈니스 매뉴얼의 숙지

만약, 여러분의 후원자 계열 중에 국제후원 경력을 가지고 있는 경우 그들의 조언과 도움을 받으시고 또한 한국암웨이 영업부로 문의를 하시기 바랍니다.

2) 국제후원의 시작

여러분이 목표하고 있는 나라의 예상 ABO 명단을 작성함으로써 시작됩니다.

우선, 전화, 서면 등을 통해서 암웨이 사업을 소개하고, 여러분의 의지와 성공담을 전합니다.

예상 ABO가 ABO의 가입을 원한다면, 반드시 그 나라의 대리 후원자를 지정해 주어야 합니다.(만일, 여러분이 그 나라에서 알고 있는 대리 후원자로 지정할 분이 없다면 여러분의 후원 계열에서 대리 후원자 추천을 받습니다. 그러나 후원 계열에서도 대리 후원자로 지정할 분이 없다면 그 지역(또는 국가)의 암웨이사에 대리 후원자를 요청할 수 있습니다.) 예상 ABO에게 대리 후원자가 지정이 되어 그 나라에서 등록이 가능하게 된다면 여러분의 예상 ABO가 암웨이 ABO로 정식으로 가입할 때 여러분의 이름과 주소, ABO번호 등을 가입 신청서에 기재함으로써 국제 후원자로서의 자격을 취득합니다.

3) 국제후원 시 주의사항

법률적 문제와 국제시장의 민감성을 고려하여, 암웨이는 국제 후원 및 국제 사업에 대해 다음과 같은 정책을 시행하고 있으며, 본 정책을 준수하지 않을 경우 암웨이 윤리강령 및 행동지침의 위반으로 간주됩니다.

- (1) 개인적으로 알고 있지 않은 불특정인에게 우편 및 이메일을 통해 사업 자료 등을 발송할 수 없습니다. 많은 국가에서 개인정보 보호를 위한 엄격한 법률을 적용하고 있으며, 불특정인을 대상으로 한 사업 권유 또는 가입 유도 등을 금하고 있습니다.
- (2) ABO는 해당 국가에서의 사용을 위해 암웨이가 공식적으로 승인한 안내서와 자료 외의 사업보조물품을 보낼 수 없습니다.

V. ABO 윤리강령 및 행동지침 주요규정

- (3) 다른 나라로 자국의 암웨이 제품을 보낼 수 없습니다. 이러한 행위는 암웨이의 상표권을 침해하고 기타 관련 법규 등을 위반하게 되어 심각한 법적 문제를 유발할 수 있습니다.
- (4) 사업 설명을 위한 광고 행위는 많은 국가에서 법으로 금지되어 있습니다.
- (5) 2017년 9월 1일 부터, 국제사업을 운영하는 ABO는 자신의 국제사업 그룹으로만 새로운 ABO를 국제후원 할 수 있습니다.

1 한국암웨이 ABO 윤리강령

- 1) 암웨이 ABO 윤리강령 및 행동지침을 철저히 준수하며, 그 안에 내포된 정신에 따라 사업을 전개합니다.
- 2) 진실하고 정직한 태도로 제품과 사업 기회를 제시하며, 한국암웨이가 공식적으로 제공하는 자료에 명시된 사항만을 언급합니다.
- 3) 고객의 불만에 대해 정중하고 신속하게 대응하며, 환불 및 교환 요청에 대해서는 한국암웨이 반품 규정에 따라 처리합니다.
- 4) 암웨이 ABO로서 최고의 성실성, 정직성 및 책임감을 바탕으로 행동합니다.
- 5) 윤리강령 및 행동지침과 각종 규정에 따라 ABO로서의 다양한 책임을 수용하고 실천합니다.

2 한국암웨이 ABO 행동지침

1) ABO의 책임

- (1) 한국암웨이 ABO로서 각종 지침과 정책을 성실히 준수합니다.
- (2) 국내 각종 법규 및 규정을 완벽하게 준수합니다.
- (3) 정직하고 신중한 태도로 사업을 진행하며, 객관적이고 정확한 사실만을 전달합니다.
- (4) 소비자 또는 다른 ABO의 개인 정보에 대해 철저히 기밀을 유지하며, 타인의 개인정보를 임의로 사용하지 않습니다.
- (5) 암웨이 사업과 관련하여 불특정인을 상대로 광고 행위를 하지 않습니다.
- (6) 암웨이 ABO에게 암웨이 이외의 사업이나 제품을 전달하거나 홍보하지 않습니다.
- (7) 해외에서 암웨이 사업 진행시 해당 지역의 법규 및 윤리강령을 철저히 준수합니다.
- (8) 암웨이가 공식적으로 진출하지 않은 지역에서 사업 활동을 하지 않습니다.
- (9) 다른 ABO가 스폰서십 라인을 변경하거나 윤리강령 및 행동지침을 위반하도록 유도하지 않습니다.
- (10) 본인의 등록 정보가 변경될 경우 즉시 암웨이에 그 사실을 알려야 합니다.

* 제품 전달 관련 준수사항

- (1) ABO는 모든 제품을 암웨이로부터 직접 구입하며, 그룹간의 제품 매매는 금지됩니다.
- (2) 한국암웨이의 전 제품은 반드시 한국 내에서만 판매하며, 해외 제품을 국내에서 판매할 수 없습니다.
- (3) 상점, 행사장, 사무실 및 기타 영업시설 등에서 암웨이 제품이 판매되거나 전시되도록 하지 않습니다.
- (4) 재판매를 목적으로 구입하려는 사람에게 암웨이 제품을 판매하지 않습니다.
- (5) 제품 판매 시에는 반드시 고객영수증을 제공합니다.
- (6) 제품의 내용물, 포장 또는 라벨 표시사항을 변경하지 않습니다.
- (7) 제품의 환불, 교환 요청에 대해서는 암웨이 소비자만족보증제도에 따라 정중하고 신속하게 대응합니다.
- (8) 뉴트리라이트 건강기능식품을 판매하고자 할 경우, 법정교육을 이수한 후 일반판매업 영업신고를 해야 하며, 영업 신고를 완료하신 분들도 매년 1회 안전위생 보수교육을 받으셔야 합니다.

2) 후원자의 책임

- (1) 자신이 후원하는 ABO가 세일즈 & 마케팅 플랜과 윤리강령 및 행동지침에 따라 원활히 사업을 진행할 수 있도록 교육하고 동기를 부여합니다.
- (2) 본인의 의사에 반하여 ABO로 등록, 갱신, 탈퇴 신청을 하지 않습니다.
- (3) 일정 수의 ABO 후원이나 일정량의 제품 구매, 재고 보유를 강요하지 않습니다.
- (4) 인터넷 웹사이트를 포함, 특정 판매보조물품의 구매나 사용을 강요하지 않습니다.
- (5) 암웨이가 제공하는 각종 신청 서류를 변형하여 사용하지 않습니다.
- (6) 공무원, 교원을 ABO로 등록하도록 후원하거나, 암웨이 사업 활동에 참여하도록 해서는 안 됩니다.
- (7) 암웨이 사업 및 제품과 관련하여 사실과 다르거나 허위, 과장된 내용을 전달하지 않습니다.
- (8) 암웨이 사업을 통해 알게된 사업 및 개인 정보를 보호합니다.
- (9) 다우라인 사업에 대한 업라인의 지원은 개별 ABO 사업의 독립성을 저해하지 않는 범위내에서 이루어져야 합니다.

3) 스폰서십 라인(LOS)의 보호

- (1) 탈퇴 및 미갱신 등으로 ABO 자격을 상실한 경우, ABO 자격 상실일로부터 최소 6개월 동안 전혀 사업활동을 하지 않은 경우에만 다시 ABO로 등록할 수 있습니다.
- (2) 비활동 기간에는 어떠한 사업 활동도 금지되며, 배우자, 부모, 자녀, 친척 또는 기타 지인의 이름으로 등록된 ABO 활동에 참여할 수 없습니다.
- (3) 기존 ABO 자격 상실일로부터 2년이 경과하지 않은 경우, 이전에 자신의 그룹에 속해있던 ABO를 새로운 라인에서 후원자로 하여 등록할 수 없습니다(그룹: 첫 번째 상위 플래티늄 이상의 ABO와 첫 번째 하위 플래티늄 이상의 ABO, 그리고 그 사이에 있던 모든 ABO).
- (4) 부부는 하나의 ABO 자격만을 갖습니다.

4) 판매보조물품 규정

- (1) ABO는 한국암웨이의 공식 승인을 받지 않은 판매보조물품을 제작, 사용하거나 판매할 수 없습니다.
- (2) 특정 판매보조물품을 사업상 반드시 필요한 것으로 오인하게 하거나 구입을 강요하지 않습니다.
- (3) 판매보조물품의 권유와 유통, 판매를 통해 경제적 이익을 취하지 않습니다.
- (4) 제3자가 제작한 판매보조물품을 판매하거나 홍보하지 않습니다.

5) 제품 및 사업 설명시 유의사항

- (1) 취업 등 암웨이 사업과 무관한 행사로 보이게 해서는 안 됩니다.
- (2) 회사, 사업 및 제품과 관련하여 과장되거나 사실과 다른 내용을 전달하지 않습니다.
- (3) 맹목적인 후원 행위만을 강조해서는 안 되며, 소득을 얻기 위해서는 제품 판매가 동반되어야 함을 설명해야 합니다.
- (4) 다른 ABO의 후원이 결코 의무가 아님을 설명합니다.
- (5) 노력이나 시간의 투자 없이도 큰 돈을 벌 수 있다는 주장을 해서는 안 됩니다.
- (6) 성공사례는 반드시 암웨이 사업으로 도출된 결과만을 제시합니다.
- (7) 제품 전달 시 라벨에 명시된 사용법과 주의사항을 설명합니다.
- (8) 사업설명회 등 암웨이 사업 관련 각종 행사의 참가에 대해 요금을 부과해서는 안 됩니다.
- (9) 암웨이 사업 기회나 제품의 판매에 대해 진실하고 정확하게 설명합니다.

6) 온라인(인터넷) 사업 규정

- (1) 암웨이 사업을 위한 웹사이트는 반드시 한국암웨이의 사전 심의를 받은 후에 개설할 수 있습니다.
- (2) ABO는 자신이 구축한 웹사이트의 접속 및 이용에 대해 요금을 부과하지 않습니다.
- (3) 웹사이트 주소 및 이메일 등에 암웨이 상호 등 암웨이와 관련된 명칭이나 로고를 사용하지 않습니다.
- (4) 사업용 웹사이트의 초기화면에는 반드시 비밀번호 기능을 부여해야 하며, 비밀번호는 반드시 개인적인 접속을 통해서만 타인에게 제공할 수 있습니다.
- (5) 스팸 발송 등 불특정인을 상대로 한 사업 및 제품 관련 광고 행위를 하지 않습니다.
- (6) 제품 관련 정보는 반드시 한국암웨이에서 공식 제공한 내용만 사용합니다.
- (7) 사업용 웹사이트, 인터넷 쇼핑몰, 경매 사이트 등 온라인 상에서 암웨이 제품이나 판매보조물품을 판매할 수 없습니다.
- (8) 자신의 ABO 번호나 비밀번호 등을 직간접적으로 노출하지 않습니다.
- (9) 다음의 내용은 암웨이 사업용 웹사이트에 절대로 게재할 수 없습니다.
 - ① 암웨이가 제공하지 않은 제품 또는 서비스의 판매(판매보조물품 포함)
 - ② 자체 웹사이트를 통한 ABO 가입
 - ③ 암웨이 제품 및 사업과 관련된 과장 광고

Ⅵ. 방문판매 등에 관한 법률

암웨이 ABO는 방문판매 등에 관한 법률(이하 “방문판매법”) 및 위법의 시행령, 시행규칙 중 다단계판매원과 관련된 모든 조항을 반드시 준수해야 합니다. 이에 더하여 한국암웨이는 ABO들이 관련 법규를 준수하고 건전하게 사업할 것을 할 수 있도록 ABO 윤리강령 및 행동지침을 제정하고 이의 성실한 이행을 촉구하며, 윤리강령과 행동지침의 위반사실에 대해서는 그 경중을 따져 엄격한 제재조치를 취하고 있습니다.

1 다단계판매원의 자격

방문판매법은 다단계판매원으로 등록할 수 없는 사람을 다음과 같이 규정하고 있습니다(제15조 제2항).

- 1) 국가공무원 · 지방공무원 또는 교육공무원 및 사립학교법에 의한 교원
- 2) 미성년자. 다만, 제4호 또는 제5호의 어느 하나에 해당하지 않는 법정대리인의 동의를 얻은 경우에는 이를 제외한다.
- 3) 법인
- 4) 다단계판매업자의 지배주주 또는 임직원
- 5) 다음 각호의 자
 - ① 이 법에 위반되는 행위를 한 자로서 시정조치를 2회 이상 받은 자
 - ② 이 법에 위반하여 징역의 실형을 선고 받고 그 집행이 종료되었거나 집행을 면제된 날부터 5년이 경과되지 아니한 자
 - ③ 이 법에 위반하여 형의 집행유예의 선고를 받고 그 유예기간 중에 있는 자

2 계약체결 전의 정보제공 및 계약서 교부의무

다단계판매원은 재화등의 판매에 관한 계약을 체결하기 전에 소비자가 계약의 내용을 이해할 수 있도록 다음의 주요 계약 내용을 설명하고, 이러한 내용이 기재된 계약서를 소비자에게 교부하여야 합니다(제16조, 제7조).

- 1) 다단계판매업자의 성명(법인인 경우에는 대표자의 성명을 말한다) · 상호 · 주소 · 전화번호 · 전자우편주소
- 2) 다단계판매원의 성명 · 주소 · 전화번호 · 전자우편주소. 다만, 다단계판매업자가 소비자와 직접 계약을 체결하는 경우는 제외한다.
- 3) 재화등의 명칭 · 종류 및 내용
- 4) 재화등의 가격과 그 지급 방법 및 시기
- 5) 재화등을 공급하는 방법 및 시기
- 6) 청약의 철회 및 계약의 해제(이하 “청약철회 등”이라 한다)의 기한 · 행사방법 · 효과에 관한 사항 및 청약철회등의 권리 행사에 필요한 서식
- 7) 재화등의 교환 · 반품 · 수리보증 및 그 대금 환불의 조건과 절차
- 8) 전자매체로 공급이 가능한 재화등의 설치 · 전송 등과 관련하여 요구되는 기술적 사항
- 9) 소비자피해보상 · 재화등에 대한 불만 및 소비자와 사업자 사이의 분쟁처리에 관한 사항
- 10) 거래에 관한 약관
- 11) 그 밖에 소비자의 구매 여부 판단에 영향을 주는 거래조건 또는 소비자피해 구제에 필요한 사항으로서 대통령령으로 정하는 사항

* 아울러 재화등의 계약을 미성년자와 체결하려는 경우에는 법정대리인의 동의를 받아야 하며, 이 경우 법정대리인의 동의를 받지 못하면 미성년자 본인 또는 법정대리인이 계약을 취소할 수 있음을 알려야 합니다. 또한 소비자에게 설명하거나 표시한 거래조건을 신의에 좇아 성실하게 이행하여야 합니다.

3 다단계판매원(ABO)의 금지행위

방문판매 등에 관한 법률 제23조 및 24조 등에 따라 다음의 행위는 금지되어 있습니다.

- 1) 재화등의 판매에 관한 계약의 체결을 강요하거나 청약철회등 또는 계약 해지를 방해할 목적으로 상대방을 위협하는 행위
- 2) 거짓 또는 과장된 사실을 알리거나 기만적 방법을 사용하여 상대방과의 거래를 유도하거나 청약철회등 또는 계약 해지를 방해하는 행위 또는 재화등의 가격 · 품질 등에 대하여 거짓 사실을 알리거나 실제보다도 현저히 우량하거나 유리한 것으로 오인시킬 수 있는 행위
- 3) 청약철회등이나 계약 해지를 방해할 목적으로 주소 · 전화번호 등을 변경하는 행위
- 4) 분쟁이나 불만 처리에 필요한 인력 또는 설비가 부족한 상태를 상당 기간 방치하여 상대방에게 피해를 주는 행위
- 5) 상대방의 청약이 없는데도 일방적으로 재화등을 공급하고 재화등의 대금을 청구하는 등 상대방에게 재화등을 강제로 판매하거나 하위판매원에게 재화등을 판매하는 행위
- 6) 소비자가 재화를 구매하거나 용역을 제공받을 의사가 없음을 밝혔는데도 전화, 팩스, 컴퓨터통신 등을 통하여 재화를 구매하거나 용역을 제공받도록 강요하는 행위
- 7) 다단계판매업자에게 고용되지 아니한 다단계판매원을 다단계판매업자에게 고용된 사람으로 오인하게 하거나 다단계판매원으로 등록하지 아니한 사람을 다단계판매원으로 활동하게 하는 행위
- 8) 방문판매등에관한법률 제37조에 따른 소비자피해보상보험계약등을 체결하지 아니하고 영업하는 행위
- 9) 상대방에게 판매하는 개별 재화등의 가격을 대통령령으로 정하는 금액인 160만원(부가가치세 포함)을 초과하도록 정하여 판매하는 행위
- 10) 본인의 허락을 받지 아니하거나 허락받은 범위를 넘어 소비자에 관한 정보를 이용하는 행위
- 11) 다단계판매조직 및 다단계판매원의 지위를 양도 · 양수하는 행위
- 12) 재화등의 거래 없이 금전거래를 하거나 재화등의 거래를 가장하여 사실상 금전거래만을 하는 행위
- 13) 판매원 또는 판매원이 되려는 자에게 하위판매원 모집 자체에 대하여 경제적 이익을 지급하거나 정당한 사유 없이 후원수당 외의 경제적 이익을 지급하는 행위
- 14) 방문판매등에관한법률 제20조 제3항에 위반되는 후원수당의 지급을 약속하여 판매원을 모집하거나 가입을 권유하는 행위
- 15) 판매원 또는 판매원이 되려는 자에게 가입비, 판매 보조 물품, 개인 할당 판매액, 교육비 등 그 명칭이나 형태와 상관없이 연간 총 합계 5만원 이하로서 대통령령으로 정하는 수준을 초과한 비용 또는 그 밖의 금품을 징수하는 등 의무를 부과하는 행위
- 16) 판매원에 대하여 상품권을 판매하는 행위로서 다음 각 목의 어느 하나에 해당하는 행위
 - 가. 판매업자가 소비자에게 판매한 상품권을 다시 매입하거나 다른 자로 하여금 매입하도록 하는 행위
 - 나. 발행자등의 재화등의 공급능력, 소비자에 대한 재화등의 공급실적, 상품권의 발행규모 등에 비추어 그 실질이 재화등의 거래를 위한 것으로 볼 수 없는 수준의 후원수당을 지급하는 행위
- 17) 사회적인 관계 등을 이용하여 다른 사람에게 판매원으로 등록하도록 강요하거나 재화 등을 구매하도록 강요하는 행위
- 18) 판매원 또는 판매원이 되려는 사람에게 본인의 의사에 반하여 교육 · 합숙 등을 강요하는 행위
- 19) 판매원을 모집하기 위한 것이라는 목적을 명확하게 밝히지 아니하고 취업 · 부업 알선, 설명회, 교육회 등을 거짓 명목으로 내세워 유인하는 행위
- 20) 다른 단단계 판매원에게 일정수의 하위판매원을 모집하도록 의무를 지게 하거나, 특정인을 그의 동의 없이 자신의 하위판매원으로 등록시키는 행위

4 불법적 다단계판매조직

다음과 같은 기업은 불법적인 다단계 판매조직에 해당합니다. (공정거래위원회 고시 내용)

- 1) 다단계판매업등록증 및 등록번호가 없거나 불명확하다.
- 2) 후원수당 산정·지급기준 등에 관한 자료를 공개하지 않는다.
- 3) 다단계판매업등록증, 다단계판매원수첩 등을 교부하지 않거나 부실한 것을 교부한다.
- 4) 판매가격이 160만원(부가가치세 포함)을 넘는 고가상품을 판매한다.
- 5) 제품의 반품 및 환불규정이 명확하지 않거나 사실상 지켜지지 않는다.
- 6) 후원수당비율이 지나치게 높다. (판매원에 대한 재화등의 공급가격의 35%를 초과한다.)
- 7) 폭력, 강압 기타 반강제적, 위협적인 수단으로 가입을 유도한다.
- 8) 가입비 명목으로 1만원 이상을 요구하거나 또는 판매원 가입조건으로 5만원 이상의 물건을 구입하게 한다.
- 9) 판매원에게 3만원 이상의 판매보조물품을 구매하도록 의무를 부과한다.
- 10) 가입시 고지한 후원수당의 지급기준과는 달리 별도의 판매할당금액을 충족하여야 판매원자격을 유지하고 후원수당을 지급받을 수 있다.
- 11) 사람을 가입시키는 행위만으로도 수입이 발생된다.
- 12) 사업장의 주소, 전화번호 등을 고의로 자주 변경한다.
- 13) 유사상품에 비하여 현저히 고가로 상품가격을 정하여 거래하거나 사실상 금전만을 거래한다.
- 14) 판매원 또는 판매원이 되려는 사람에게 본인의 의사에 반하여 교육·합숙을 강요한다.
- 15) 판매원을 모집하기 위한 것이라는 목적을 명확하게 밝히지 아니하고 취업·부업알선, 설명회, 교육회 등을 거짓 명목으로 내세워 유인한다.

1 표시·광고의 공정화에 관한 법률

표시·광고의 공정화에 관한 법률에서는 소비자를 속이거나 소비자로 하여금 잘못 알게 할 우려가 있는 표시·광고 행위로서 공정한 거래질서를 저해할 우려가 있는 행위를 다음과 같이 규정하고 있으며, 이 규정에 위반하여 부당한 표시·광고 행위를 하는 경우 형사 처벌의 대상이 됩니다(제3조 등).

- 1) 거짓·과장의 표시·광고: 사실과 다르게 표시·광고하거나 사실을 지나치게 부풀려 표시·광고하는 것
- 2) 기만적인 표시·광고: 사실을 은폐하거나 축소하는 등의 방법으로 표시·광고하는 것
- 3) 부당하게 비교하는 표시·광고: 비교대상 및 기준을 명시하지 아니하거나 객관적인 근거없이 자기 또는 자기의 상품이나 용역(이하 "상품 등"이라 한다)을 다른 사업자 또는 사업자단체(이하 "사업자등"이라 한다)나 다른 사업자 등의 상품등과 비교하여 우량 또는 유리하다고 표시·광고하는 것
- 4) 비방적인 표시·광고: 다른 사업자등 또는 다른 사업자등의 상품등에 관하여 객관적인 근거가 없는 내용으로 표시·광고하여 비방하거나 불리한 사실만을 표시·광고하여 비방하는 것

2 건강기능식품에 관한 법률

암웨이 제품 중 뉴트리라이트 등 건강기능식품을 취급하기 위해서는 건강기능식품에 관한 법률에 따라 건강기능식품 교육을 이수한 후 건강기능식품판매업 신고를 하여야 하며, 허위·과장의 표시·광고는 엄격하게 금지되어 있음을 주의하여 주시기 바랍니다. 관련 규정은 다음과 같습니다(제18조 등).

영업자는 건강기능식품의 명칭, 원재료, 제조방법, 영양소, 성분, 사용방법, 품질 및 건강기능식품이력추적관리 등에 관하여 다음 각호에 해당하는 허위·과대의 표시·광고를 하여서는 아니된다.

- 1) 질병의 예방 및 치료에 효능·효과가 있거나 의약품으로 오인·혼동할 우려가 있는 내용의 표시·광고
- 2) 사실과 다르거나 과장된 표시·광고
- 3) 소비자를 기만하거나 오인·혼동시킬 우려가 있는 표시·광고
- 4) 의약품의 용도로만 사용되는 명칭(한약의 처방명을 포함한다)의 표시·광고
- 5) 다른 업체 또는 그 제품을 비방하는 표시·광고
- 6) 심의를 받지 아니하거나 심의받은 내용과 다른 내용의 표시·광고

3 뉴트리라이트 제품 전달 시 유의사항

뉴트리라이트 건강기능식품은 건강기능식품에 관한 법률에 따라 광고 등과 관련한 엄격한 제재를 받습니다. 특히 특정 질병의 치료나 예방에 효과가 있다는 등의 설명을 하여서는 아니되며, 의사가 아닌 사람이 건강진단을 통하여 제품을 전달할 수 없습니다. 그 외에 자세한 사항은 ABN 공지 '뉴트리라이트 제품 전달 관련 안내'를 참조하여 주시기 바랍니다.

