



# Silver Producer

실버프로듀서 매뉴얼

## SILVER PRODUCER MANUAL

### 귀하의 실버 프로듀서 달성을 진심으로 축하드립니다!

지속적인 성장을 목표로 하는 여러분께서 실버 프로듀서라고 하는 최초의 관문을 통과했다는 사실은 여러분 자신에게 커다란 기쁨과 자신감을 갖게 할 것입니다.

여러분이 앞으로 실버 프로듀서의 자격을 1년 이내에 2개월 더 성취한다면 골드 프로듀서가 될 수 있으며, 6개월(단, 3개월은 반드시 연속) 동안 실버 프로듀서의 자격을 성취한다면 플래티넘이 될 수 있습니다.

한국암웨이의 윤리강령 및 행동지침을 성실히 준수하면서 안정적인 토대 위에 사업을 계속 진행한다면 여러분이 계획하신 목표를 꼭 성취하실 것입니다.

앞으로 여러분은 그룹의 ABO를 지도, 교육하는 리더로서 암웨이 사업을 모범적으로 수행해야 할 책임감이 있으며, 한국암웨이는 여러분이 사업에 매진할 수 있도록 최선을 다해 지원하겠습니다.

암웨이에서 꾸준히 성장하시기를 바랍니다.

감사합니다.



# CONTENTS

## SILVER PRODUCER MANUAL

I. 암웨이 비즈니스 개념 .....	8
II. 암웨이 기업철학 .....	10
III. 암웨이 세일즈 & 마케팅 플랜 .....	13
1. 인정과 보상	
2. 자격인정 조건	
IV. ABO 윤리강령 및 행동지침 .....	18
V. 방문판매 등에 관한 법률 .....	21
VI. 표시·광고의 공정화에 관한 법률 및 건강기능식품에 관한 법률 .....	24

## 1 암웨이가 추구하는 기업문화

- 1) 암웨이 사업을 통해 개개인의 목표를 성취할 기회를 제공합니다.
- 2) 세계 최고의 성공적이고 존경받는 직접판매회사를 추구합니다.
- 3) 암웨이는 정직, 용화, 상호존중의 기업특성을 유지하며 ABO의 사업발전을 도모합니다.  
암웨이는 이를 위해 ABO에게 아래 사항을 약속합니다.
  - (1) 세일즈 & 마케팅 활동 지원
  - (2) ABO의 윤리강령 및 행동지침 준수
  - (3) ABO의 독립성
- 4) 암웨이는 고객에게 인간적인 서비스, 고품질, 고품격의 제품을 제공하며 소비자 만족보증 제도로 이를 뒷받침합니다.
- 5) 폭넓은 연구개발과 품질관리를 통하여 보다 향상된 품질의 제품과 고객 만족 서비스를 제공합니다.
- 6) 암웨이는 전 세계인을 대상으로 암웨이 사업 기회를 제공하고자 노력합니다.
- 7) 암웨이는 진출국가와 그 사회 환경보호에 공헌할 것을 다짐하며 훌륭한 시민정신을 고양할 것을 약속합니다.

## 2 암웨이 비즈니스의 특징

### 1) 암웨이의 기업이념

암웨이 사업을 통하여 개개인의 목표를 성취할 기회(Opportunity)를 제공합니다.

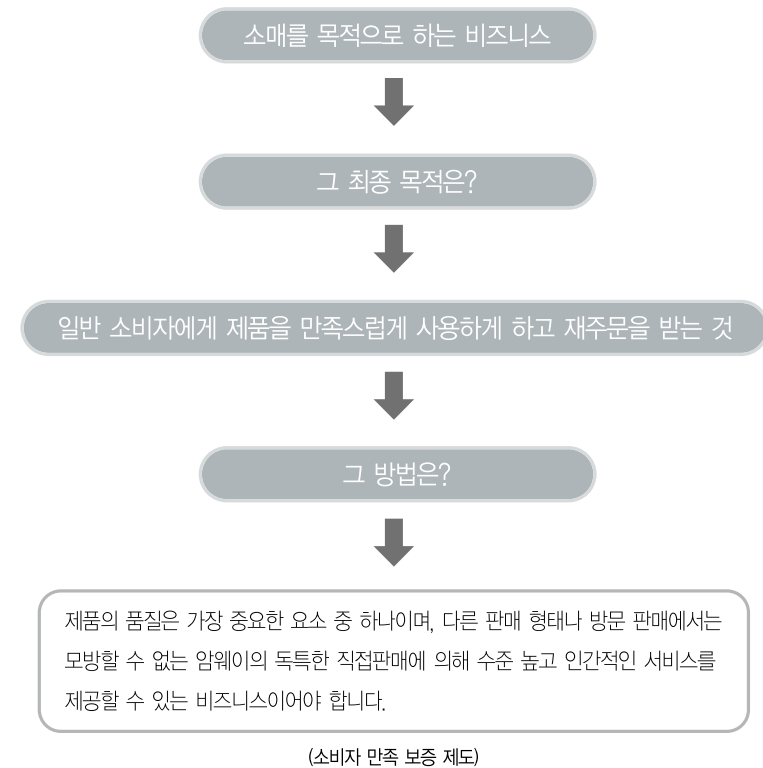
### 2) 암웨이 비즈니스의 특징

암웨이 기업이념인 '기회(Opportunity)'를 뒷받침하고 있는 것은 다음 세 가지입니다.

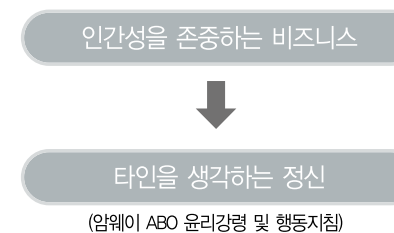
- (1) 자유로운 비즈니스 ..... 자유  
ABO는 암웨이의 자영사업가입니다.
- (2) 평등한 비즈니스 ..... 평등  
누구에게나 비즈니스의 기회를 평등하게 제공합니다.
- (3) 안전한 비즈니스 ..... 안전  
합법적인 직접판매 방식으로 경제적 부담없이 작은 자본으로 시작할 수 있습니다.

## 3 암웨이 비즈니스의 기본

### 1) 암웨이 비즈니스란 무엇인가?



### 2) 암웨이 비즈니스는 ABO 상호간의 협력과 후원 계열을 통한 그룹활동이 기본입니다.



### ■ 다음 내용은 암웨이의 철학과 나아가야 할 방향입니다.

비전은 우리의 가장 중요한 목표입니다.

사명감은 우리가 누구이며 무엇을 해야하는지 알려줍니다.

창업이념은 리치 디보스와 제이 벤 앤델이 암웨이를 창립할 당시 정해놓은 원칙으로서 의미있는 삶을 위한 건전한 기반을 구성한다고 믿습니다.

가치는 암웨이사업을 운영함에 있어 필수적이고 지속적인 기준이 됩니다.

#### 1 비전 (VISION)

보다 윤택한 삶을 위한 기회

#### 2 사명 (MISSION)

ABO, 직원 및 창업 가족들의 협력과 최상의 제품 및 서비스 제공을 통해 모든 사람들에게 암웨이 세일즈 & 마케팅 플랜에 기초해 ABO의 목표를 달성할 수 있는 기회를 제공

#### 3 창업이념 (FOUNDERS FUNDAMENTALS)

##### 1) 자유 (FREEDOM)

우리가 살아가는데, 일하는데, 또 무언가를 이룩하는데 있어 마음 속에 내재되어 있는 기본 속성입니다. 자유는 우리로 하여금 의미 있고 목적 있는 삶을 가능케 해줍니다. 개인의 삶과 경제적인 측면에서 암웨이 사업은 이 자유를 인정하고 지지하며 키워줍니다. 따라서 이러한 자유를 보호하고 유지시키는 것이 우리의 임무입니다.

##### 2) 가족 (FAMILY)

우리 사회의 가장 기본적인 구조를 이루며 그 안에서 사랑과 양육, 살아가는 방법 등을 터득하게 됩니다. 가족은 우리들에게 끊임없는 일련의 가치와 성장을 위한 틀을 마련해 주며 한 인간으로서 살아갈 수 있는 능력을 가르쳐 줍니다. 암웨이 사업은 암웨이 정책위원회와 ABO간의 '가족' 개념을 우선시 하는데서 알 수 있듯이 가족을 존중하고 지지합니다.

##### 3) 희망 (HOPE)

우리들의 삶을 적극적으로 영위할 수 있는 힘을 줍니다. 그것은 꿈을 실현시키고, 목표를 설정하며 위대한 것을 이루고자 하는 힘이라고 할 수 있습니다. 이런 희망을 줌으로써 우리는 다른 사람들을 가능성의 세계로 인도하며 여기에서 바로 암웨이가 왜 전세계 사람들의 소망을 소중히 하는가를 알 수 있습니다.

##### 4) 보상 (REWARD)

주고 받는 일련의 행동을 포함합니다. 보상은 받는 사람이나 주는 사람 모두에게 성장할 기회를 주게 되며, 여러 가지 방식으로 이루어집니다. 가장 근본적인 것은 바로 인간으로서 인정 받고 사랑 받는다는 데 있습니다. 보상을 받는다는 것은 어떤 사람의 노력을 인정한다는 것이며, 공로를 존중하고 노력을 보상해 준다는 것입니다. 보상은 새로운 행동을 가능케 하는 동기가 되어줌으로써 어떤 행동의 생산성을 극대화시켜줍니다. 보상은 사람과 사람 사이에 또 기업 사이에 서로가 성장할 수 있도록 도와주는 것입니다.

#### 4 가치 (VALUES)

암웨이 사업을 운영함에 있어 필수적이고 지속적인 기준

##### 1) 협력관계 (PARTNERSHIP)

암웨이 사업은 공동창업자의 관계에서 시작되었듯이 협력관계에 기초를 두고 있습니다. 창업자 가족과 ABO, 그리고 직원들간에 존재하는 이 협력관계는 우리의 가장 소중한 자산입니다. 우리는 장기적인 측면에서 어떻게 파트너들의 이익을 극대화시킬 수 있으며, 신뢰와 자신감을 증대시킬 수 있는지를 찾기 위해 항상 노력하고 있습니다.

암웨이의 성공은 바로 성공에 기여한 모든 사람에게 응당한 보상을 해주는 것입니다.

##### 2) 성실성 (INTEGRITY)

우리사업의 성공에 매우 필수적인 요소입니다. 무슨 일이든 하는 게 중요한 것이 아니라 올바른 일을 찾아야 합니다. 암웨이의 성공은 경제적인 성취뿐만 아니라 모든 사람으로부터 존경과 신뢰를 받을 때 비로소 그 가치를 인정 받습니다.

### 3) 개인존중 (PERSONAL WORTH)

우리는 각자 개인들에게 내재되어 있는 독특성을 인정합니다. 모든 사람들은 존경 받을 가치가 있으며, 그들의 잠재성을 최대한으로 발휘하기 위한 기회와 그에 합당한 대우를 받을 만한 가치가 있습니다.

### 4) 성취감 (ACHIEVEMENT)

우리 모두는 우리가 하는 일에 있어 최고가 되기 위해 노력합니다. 그래서 지속적인 발전과 진보, 그리고 개인과 그룹 목표의 성취에 그 초점을 두게 됩니다. 우리는 변화를 기대하고 그 변화에 유연하게 대처하며 그 일을 제대로 하기 위해 노력을 하게 됩니다. 우리는 창의와 개선을 권유합니다.

### 5) 책임감 (PERSONAL RESPONSIBILITY)

각 개인들은 개인적인 목표를 달성하는데 있어서 책임감을 갖고 행동할 뿐 아니라 기업이나 소속된 단체의 목표를 달성하기 위해 노력을 아끼지 않습니다. 서로에게 도움을 주고 받으면서 개인적인 성공에 대한 잠재력을 키워가며 성공을 공유하게 됩니다. 또한, 우리가 살고 있는 사회와 직장 속에서도 훌륭한 시민이 되기 위한 책임감을 갖고 있습니다.

### 6) 자유기업 정신 (FREE ENTERPRISE)

우리는 자유와 자유기업 정신을 추구합니다. 인류경제의 진보는 자유경쟁 시장형태에서 달성될 수 있다는 것이 이미 입증되었습니다.

## 1 인정과 보상

암웨이 세일즈 & 마케팅 플랜은 다양한 인정과 보상 프로그램을 통하여 제품을 판매하고 후원하는 ABO가 더 높은 보너스 수준에 도달하기 위하여 기울인 노력을 인정하는 제도입니다. 세일즈 & 마케팅 플랜은 암웨이 사업의 근간이며, 암웨이는 세일즈 & 마케팅 플랜에 의하여 제품과 서비스를 제공하고 적절한 보상을 함으로써 ABO가 독자적인 사업의 성공을 이룰 수 있도록 합니다.

### 1) 인정

재정적인 보상과 아울러 핀별 인정을 받습니다.

- 핀과 인정서 지급 : 실버 프로듀서에서 파운더스 크라운 엠베서더까지
- 어취브에 성명, 사진게재
- 한국암웨이 주최 각종 행사와 여행 초청
- 인정서신

### 2) 보상

ABO는 제품 판매와 후원을 함으로써 재정적인 보상을 받습니다.

- 후원수당: 개인 · 그룹 PV/BV에 따라 3%~21%

후원수당 비율표	
21%	10,000,000 PV 이상
18%	6,800,000 PV 이상
15%	4,000,000 PV 이상
12%	2,400,000 PV 이상
9%	1,200,000 PV 이상
6%	600,000 PV 이상
3%	200,000 PV 이상

- 월간 보너스: 리더십 보너스, 대리 · 국제후원 보너스, 루비 보너스, MD보너스
- 연간 보너스: 에메랄드, 다이아몬드, 다이아몬드 플러스 보너스
- 일시불 보너스: 더블 다이아몬드, 파운더스 더블 다이아몬드, 트리플 다이아몬드, 파운더스 트리플 다이아몬드, 크라운, 파운더스 크라운, 크라운 엠베서더, 파운더스 크라운 엠베서더에게 인정시 1회에 한해 지급되는 일시불 보너스

- **창업자 성취상(FAA):** 다이아몬드 이상에게 별도의 기금으로 지급되는 특별 보너스
- **G.I.P(Growth Incentive Program):** 매년 해당 회계연도에 제시한 일정 기준을 달성한 유자격 ABO에게 지급하는 특별 보너스

## 2 자격인정 조건

### 1) 실버 프로듀서 (SP: Silver Producer)

#### (1) SP 자격 조건

- ① 1개월 동안 개인그룹 실적이 1,000만 PV 이상을 달성한 경우
- ② 1개월 동안 21%보너스 수준을 달성한 그룹 1개 이상을 직접 또는 대리후원하고, 개인그룹 실적이 400만 PV 이상 달성한 경우
- ③ 1개월 동안 21%보너스 수준을 달성한 그룹 2개 이상을 직접 또는 대리후원한 경우

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

#### ● 후원 (Sponsoring)

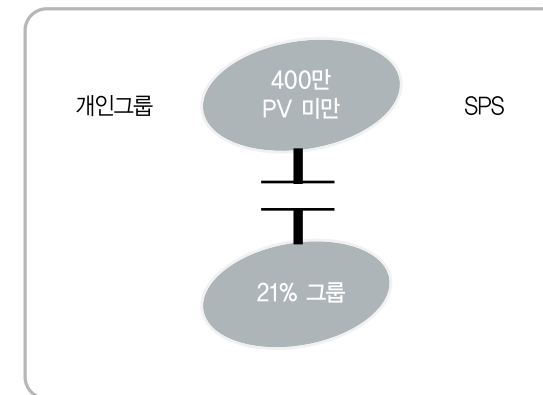
ABO로 가입하고자 하는 사람에게 암웨이 사업에 대하여 설명하고 ABO 신청서를 작성, ABO로 가입하도록 안내한 후 암웨이 최고의 제품과 서비스를 통하여 세일즈 & 마케팅 플랜을 기초로 올바르게 암웨이 사업을 진행할 수 있도록 도와주는 일체의 행위를 후원이라고 합니다. 또한 ABO로 등록하고자 하는 사람은 반드시 ABO의 후원을 받아야 등록이 가능합니다.

#### ▶ 이러한 후원에는 다음의 3가지 종류가 있습니다.

- ① **직접후원:** ABO가 자국 내에 거주하는 ABO를 직접 후원하는 경우
- ② **국제후원:** ABO가 다른 국가에 거주하는 ABO를 후원하는 경우  
(반드시 대리후원자를 선임하여야 합니다.)
- ③ **대리후원:** ABO가 자국 내에서 국제후원을 받고자 하는 ABO를 후원하는 경우

### (2) SPS (Silver Producer Sponsor)

1개월간 21% 보너스 수준을 달성한 그룹 1개를 후원하였으나, 개인 그룹 PV가 400만 미만인 ABO



### 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)

- ① 유자격 SP 조건을 달성한 달로부터 1년 이내에 유자격 SP 조건을 6개월 이상 달성하고 그 가운데 최소 3개월은 연속적으로 달성할 경우 플래티늄으로 인정됩니다.
- ② 플래티늄 자격을 계속 유지하기 위해 해당 회계연도 (9/1~다음 해 8/31까지)에 플래티늄의 자격인정 조건을 재 달성해야 하며 3개월 연속규정은 적용되지 않습니다.

### 4) 루비 (Ruby)

1개월간 개인그룹 PV가 2,000만 이상 달성한 ABO. 단, 회계연도 내에 플래티늄 자격을 유지 하여야 루비로 인정됩니다.

(하위 계열에서 21% 보너스 수준을 달성하지 못한 SP, GP의 개인그룹 PV는 포함되나, 플래티늄 이상의 그룹실적은 제외됩니다.)

### 5) 사파이어 (Sapphire)

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

- ① 두 개의 21% 보너스 수준을 달성한 레그와 400만 PV 이상의 개인그룹실적(Award PV)을 달성하였거나(이때 두 개의 21% 보너스 수준을 달성한 레그는 매월 동일할 필요는 없습니다.)
- ② 두 개의 21% 보너스 수준을 달성한 레그 이외에 추가로 한 개의 21% 보너스 수준을 달성한 레그를 달성하였을 경우

### 6) 에메랄드 (Emerald)

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

### 7) 파운더스 (Founders) 자격인정 조건

한 회계연도 내에 동일한 자격 조건을 12개월간 연속적으로 달성한 ABO(10~11개월 달성시에도 파운더스로 인정받기 위한 연간 볼륨을 달성한 경우), 또는 FAA규정에 따른 점수를 달성한 ABO에게 파운더스의 자격이 인정되며 그 종류는 다음과 같습니다.

- (1) 파운더스 플래티늄 (Founders Platinum)
- (2) 파운더스 사파이어 (Founders Sapphire)
- (3) 파운더스 에메랄드 (Founders Emerald)
- (4) 파운더스 다이아몬드 (Founders Diamond)
- (5) 파운더스 수석 다이아몬드 (Founders Executive Diamond)
- (6) 파운더스 더블 다이아몬드 (Founders Double Diamond)
- (7) 파운더스 트리플 다이아몬드 (Founders Triple Diamond)
- (8) 파운더스 크라운 (Founders Crown)
- (9) 파운더스 크라운 앰배서더 (Founders Crown Ambassador)

### 암웨이 ABO 핀 레벨





## IV. ABO 윤리강령 및 행동지침 주요규정

ABO 윤리강령 및 행동지침은 ABO 분들의 사업이 보다 건강하고 장기적으로 성장할 수 있도록 마련된 기본적인 원칙이며, 공정한 사업 환경을 위한 사업자간의 약속입니다. 성실한 규정 준수와 함께 견실하고 장기적인 사업 성장을 이루시기 바라며, ABO 윤리강령 및 행동지침은 ABN 사이트와 ABO 수첩에서 전문을 확인하실 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 사항을 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) 다운라인 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 접촉을 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

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 사업활동을 할 수 있도록 ABO 윤리강령 및 행동지침을 제정하고 이의 성실한 이행을 촉구하며, 윤리강령과 행동지침의 위반사례에 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 집행이 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 소비자사와 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 제공하도록 강요하는 행위
- 7) 다단계판매업자에게 고용되지 아니한 다단계판매원을 다단계판매업자에게 고용된 사람으로 오인하게 하거나 다단계판매원으로 등록하지 아니한 사람을 다단계판매원으로 활동하게 하는 행위
- 8) 방문판매등에관한법률 제37조에 따른 소비자피해보상보험계약을 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 자료 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 다단계 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.

암웨이 제품 판매시 과학적으로 검증되지 않은 제품성능 시범을 하거나 타 회사 제품과 직접적으로 비교하는 등 허위 또는 과장된 사실을 알려 판매하는 행위는 ABO 윤리강령 및 행동지침에도 위배될 뿐만 아니라 관련 법에 저촉되는 행위로 소매 활동이나 제품 교육 시 이와 같은 내용에 위반됨이 없도록 각별히 주의하여야 합니다.

### 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.

