



คู่มือนักธุรกิจแอมเวย์ระดับแพลตินัม



Opportunity

การขยายโอกาสทางธุรกิจของคุณ

CONTENT

การขยายโอกาสทางธุรกิจของคุณ

1

การสปอนเซอร์สากล

44

การดำเนินธุรกิจ
อย่างถูกต้อง

51

อภิธานศัพท์

Amway



การสポンเซอร์สากล

การแสวงหาโอกาสในการดำเนินธุรกิจเครือข่ายสากล
การสポンเซอร์สากล...โอกาสใหม่ที่นำต้นตัมสำหรับ
นักธุรกิจแอมเวย์ที่กระตือรือร้นและมองการณ์ไกล

หลายประเทศทั่วโลกกำลังรวมตัวกันในด้านเศรษฐกิจของโลก ต้องยกประโยชน์
ให้กับระบบสื่อสารมวลชนซึ่งมีบทบาทมากขึ้น ในปัจจุบันผู้คนแทบจะทั่วทุกหนแห่ง
ต่างก็ใฝ่ฝันถึงมาตรฐานความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น ด้วยเหตุผลดังกล่าวพวกเขาก็จะกระตือ
รือร้นที่จะทดลองใช้ผลิตภัณฑ์และบริการชั้นเยี่ยมที่ตนพึงพอใจ

แอมเวย์ มีผลงานอยู่ในตลาดสากลมาเป็นเวลานานแล้ว ผู้คนทั่วโลกได้สัมผัส
คุณประโยชน์จากผลิตภัณฑ์อันทรงคุณภาพของแอมเวย์ รวมถึงชื่อเสียงของ
บริษัทในเรื่องความรับผิดชอบต่อสภาพแวดล้อมของโลก ปัจจุบันแอมเวย์มีสาขา
ที่ดำเนินธุรกิจอยู่กว่า 100 ประเทศและดินแดนต่างๆ ทั่วโลก และยังไม่หยุดยั้งที่
จะเปิดตลาดใหม่ๆ เพิ่มขึ้นต่อไป

โอกาสของนักธุรกิจแอมเวย์

ความกระตือรือร้นที่จะขยายตลาดสากลของแอมเวย์ได้เปิดโอกาสให้แก่ นักธุรกิจแอมเวย์ โดยวิธีการที่บริษัทเรียกว่า “การสปอนเซอร์สากล” นักธุรกิจแอมเวย์จะมีโอกาสได้รับผลตอบแทนเต็มเม็ดเต็มหน่วยด้วยการพัฒนาธุรกิจ เครือข่ายสากล และหลายต่อหลายคนได้ก้าวสู่ความน่าตื่นตาตื่นใจของตลาดสากล ด้วยการสมัครเป็นนักธุรกิจแอมเวย์ในสาขาของแอมเวย์ที่เปิดดำเนินการอยู่ใน ตลาดต่างประเทศ

ขณะที่การขยายตลาดใหม่กำลังตื่นตัวอยู่นี้ ในอีกแง่หนึ่งก็ต้องยอมรับว่า เป็นเรื่องประหลาดบางเช่นกัน ดังนั้นแอมเวย์จึงต้องดำเนินการด้วยความระมัดระวัง เป็นอย่างยิ่ง เพื่อเบิกทางให้แก่กิจกรรมต่างๆ ของนักธุรกิจแอมเวย์ที่จะตามมา เนื่องจากตลาดแต่ละแห่งต่างมีเอกลักษณ์เฉพาะตัว แอมเวย์จึงต้องทำตามกฎ ข้อบังคับของรัฐบาลในแต่ละประเทศ ปรับตัวให้เข้ากับวัฒนธรรมท้องถิ่น เตรียม บรรจุภัณฑ์และสื่อส่งเสริมการดำเนินธุรกิจด้วยภาษาซึ่งเป็นที่เข้าใจของตลาด แต่ละแห่ง ตลอดจนจัดเตรียมสิ่งอำนวยความสะดวกและพนักงานที่จะสนับสนุน ธุรกิจของนักธุรกิจแอมเวย์ด้วย

เพื่อเป็นการสนับสนุนนักธุรกิจแอมเวย์ที่ประสบความสำเร็จให้ก้าวไปสู่การ เป็นผู้สปอนเซอร์สากล แอมเวย์ได้จัดทำคู่มือเล่มนี้ขึ้น โดยสรุปนโยบายของบริษัท โดยสังเขป รวมทั้งชี้แนะขั้นตอนและข้อห้ามต่างๆ ซึ่งนักธุรกิจแอมเวย์จะต้องปฏิบัติตามอย่างเคร่งครัด เพื่อให้โอกาสการดำเนินธุรกิจในตลาดใหม่ประสบความสำเร็จ โดยไม่นำโอกาสอันดีไปเสี่ยงต่อกิจกรรมที่ล่อแหลมด้วยความรู้เท่าไม่ถึงการณ์

เติบโตก้าวหน้าด้วยการสปอนเซอร์สากล การเตรียมพร้อมและปฏิบัติตามกฎของการสปอนเซอร์สากล คือกุญแจนำไปสู่ความสำเร็จก่อนที่คุณจะเริ่มนับ

ขอต้อนรับทุกท่านเข้าสู่โลกของการสปอนเซอร์สากลขอให้คุณอ่านข้อมูลอย่างละเอียดถี่ถ้วน เพราะเป็นการสรุปขั้นตอนต่างๆ ที่คุณต้องปฏิบัติตาม ในขณะที่คุณมองหาเส้นทางอยู่นี้คุณควรใช้ประโยชน์จากข้อมูลที่แอมเวย์จัดเตรียมไว้ให้มากที่สุด

เริ่มต้นด้วยการสอบถามดูว่า มีใครในสายการสปอนเซอร์ของคุณที่เคยมีประสบการณ์เกี่ยวกับการสปอนเซอร์สากลมาก่อน หากมีขอให้ท่านติดต่อเพื่อขอคำแนะนำจากเขา ขณะเดียวกันคุณควรติดต่อขอคำปรึกษาจากพนักงานฝ่ายธุรกิจสัมพันธ์ของบริษัทในประเทศของคุณด้วย

การสปอนเซอร์สากลคืออะไร

การสปอนเซอร์สากล คือ การที่นักธุรกิจแอมเวย์ให้การสปอนเซอร์แก่ผู้มุ่งหวังในประเทศอื่นๆ ที่แอมเวย์เปิดดำเนินการอยู่ หรือสร้างอีกธุรกิจหนึ่งในประเทศอื่นๆ การสปอนเซอร์สากลแบ่งเป็น 2 ประเภท

1. การสปอนเซอร์สากลกรณีทั่วไป

เกิดขึ้นเมื่อนักธุรกิจแอมเวย์จากประเทศหนึ่งที่มีธุรกิจที่มั่นคงอยู่ในตลาดในประเทศ (เรียกว่า “ผู้สปอนเซอร์สากล”) แบ่งปันโอกาสทางธุรกิจแอมเวย์ให้แก่ผู้ที่มีศักยภาพในการดำเนินธุรกิจ (เรียกว่า “ผู้มุ่งหวัง”) ในอีกประเทศหนึ่งที่แอมเวย์เปิดดำเนินการธุรกิจ

ผู้สポンเซอร์สากล

ผู้สポンเซอร์สากลคือผู้ที่เปิดโอกาสทางธุรกิจแอมเวย์แก่ผู้มุ่งหวัง อย่างไรก็ตามผู้ที่ช่วยเหลือในการเริ่มต้นธุรกิจ ให้ความรู้ การฝึกอบรม รวมถึงสร้างแรงบันดาลใจ เราเรียกว่า “ผู้สポンเซอร์รับรอง” ซึ่งเป็นนักธุรกิจแอมเวย์ที่อาศัยอยู่ในประเทศเดียวกับผู้มุ่งหวัง

ข้อพึงปฏิบัติสำหรับผู้สポンเซอร์สากล

- แนะนำแนวคิดของโอกาสทางธุรกิจแอมเวย์ให้แก่ผู้มุ่งหวัง เช่น อธิบายและแบ่งปันประสบการณ์การเป็นนักธุรกิจแอมเวย์ของตนให้ทราบ
- ช่วยจัดหาผู้สポンเซอร์รับรองที่เหมาะสม
- เสริมสร้างกำลังใจและรักษาสัมพันธ์ภาพกับนักธุรกิจแอมเวย์ที่ได้รับการสポンเซอร์สากลเป็นประจำ (อาทิ เตือนให้นักธุรกิจแอมเวย์ต่ออายุสมาชิกภาพ เข้าร่วมประชุม และใช้ผลิตภัณฑ์)
- ติดต่อและรักษาสัมพันธ์ภาพกับผู้สポンเซอร์รับรองในการสนับสนุนและทำให้แน่ใจว่าความต้องการของนักธุรกิจแอมเวย์ที่ได้รับการสポンเซอร์สากลได้รับการตอบสนองและได้รับการติดต่ออย่างเหมาะสม

ข้อพึงละเว้น

- ก้าวถ่างผู้สポンเซอร์รับรองในเรื่องการช่วยเหลือและการฝึกอบรมนักธุรกิจแอมเวย์ที่ได้รับการสポンเซอร์สากล
- นำเสนอแผนธุรกิจแอมเวย์ในตลาดประเทศนั้น (ซึ่งเป็นบทบาทของผู้สポンเซอร์รับรอง และ/หรือตลาดแอมเวย์ในท้องถิ่น)
- เดินทางเพื่อสนับสนุนดาวনীไลนในต่างประเทศนอกเหนือจากที่ได้รับอนุญาตตามกฎหมาย รวมทั้งกฎข้อบังคับและนโยบายของแอมเวย์

- แบ่งปัน/จัดส่ง ผลิตภัณฑ์หรือส่งเสริมธุรกิจจากประเทศของผู้สปอนเซอร์สากล

คุณสมบัติและเงื่อนไข

- เป็นนักธุรกิจแอมเวย์ในระดับใดก็ได้
- ต้องรู้จักกับผู้มุ่งหวังเป็นการส่วนตัว
- ต้องได้รับการระบุว่าเป็นผู้สปอนเซอร์สากลในใบสมัครนักธุรกิจแอมเวย์

เกียรติรางวัล/เงินรางวัล

- มีสิทธิ์ได้รับส่วนลดพิเศษผู้นำสากล 2% (ILB) เมื่อนักธุรกิจแอมเวย์ที่ได้รับการสปอนเซอร์สากลมีคุณสมบัติในระดับสูงสุด
- หากดำรงคุณสมบัตินักธุรกิจแอมเวย์ระดับแพลตินัมในประเทศของตนเองสามารถใช้สายงานสปอนเซอร์สากลที่มีคุณสมบัติเพื่อนับคุณสมบัติในระดับมรกตได้
- มีสิทธิ์ได้รับคะแนน FAA 0.5 คะแนน เมื่อนักธุรกิจแอมเวย์ที่ได้รับการสปอนเซอร์สากลได้เป็นนักธุรกิจแอมเวย์ที่มีคุณสมบัติ Q12 ระดับมรกตหรือระดับเพชร
- ต้องเป็นผู้ที่ได้รับส่วนลดพิเศษมรกตในประเทศของตนเองเพื่อ
 - ใช้สายงานสปอนเซอร์สากลเพื่อนับคุณสมบัติระดับเพชรและสูงขึ้น
 - ใช้ยอดธุรกิจที่มีคุณสมบัติจากต่างประเทศในการคำนวณส่วนลดพิเศษระดับมรกตหรือระดับเพชร

ผู้สปอนเซอร์รับรอง

ผู้สปอนเซอร์รับรองคือนักธุรกิจแอมเวย์ซึ่งอาศัยอยู่ในประเทศเดียวกับ

นักธุรกิจแอมเวย์ที่ได้รับการสponseออร์สากล มีหน้าที่ให้การฝึกอบรมและสร้างแรงบันดาลใจให้กับนักธุรกิจแอมเวย์ที่ได้รับการสponseออร์สากล หรือทำหน้าที่เดียวกับผู้สponseออร์ส่วนตัวนั่นเอง

ข้อพึงปฏิบัติสำหรับผู้สponseออร์รับรอง

- ช่วยเหลือและแนะนำนักธุรกิจแอมเวย์ที่ได้รับการสponseออร์สากลในการสมัครทำธุรกิจ
- แสดงบทบาทหน้าที่ในการเป็นผู้สponseออร์ในตลาดประเทศนั้น
- นำเสนอและอธิบายเกี่ยวกับแผนธุรกิจแอมเวย์
- แนะนำนักธุรกิจแอมเวย์รายใหม่ที่ได้รับการสponseออร์สากลผ่านแหล่งข้อมูลของแอมเวย์ที่มีในปัจจุบัน รวมทั้งการประชุมที่จัดโดยแอมเวย์
- ให้คำแนะนำ การฝึกอบรม และการช่วยเหลือในการดำเนินการและการสร้างธุรกิจ
- แนะนำเรื่องราวเกี่ยวกับวัฒนธรรมแอมเวย์และข้อบังคับทางกฎหมาย
- รักษาสัมพันธ์ภาพที่ดีกับผู้สponseออร์สากล
- ผู้สponseออร์รับรองอาจ
 - ได้รับการอ้างอิงจากผู้สponseออร์สากลและได้รับความยินยอมโดยนักธุรกิจแอมเวย์ที่ได้รับการสponseออร์สากล
 - ได้รับมอบหมายจากตลาดท้องถิ่นและได้รับความยินยอมโดยนักธุรกิจแอมเวย์ที่ได้รับการสponseออร์สากล

เกียรติรางวัล/เงินรางวัล

- มีสิทธิ์ได้รับคะแนนและรางวัลตามแผนธุรกิจแอมเวย์เหมือนกับการสponseออร์ส่วนตัว ยกเว้นการได้รับส่วนลดผู้นำรับรอง 4% (FLB)

(เทียบกับส่วนลดพิเศษผู้นำ 6% สำหรับสปอนเซอร์ส่วนตัว)
เมื่อดาวนโหลดนี้จะมีคุณสมบัติสูงสุด (Leadership PV)

การหาพันธมิตรธุรกิจแอมเวย์

ขั้นตอนการปฏิบัติสำหรับการหาผู้มุ่งหวังมีดังต่อไปนี้

- ติดต่อโดยทางอีเมล โทรศัพท์ หรือไปพบด้วยตนเอง เพื่อแนะนำให้ผู้รู้จักธุรกิจแอมเวย์ และแบ่งปันประสบการณ์ความสำเร็จและความกระตือรือร้นของคุณต่อธุรกิจแอมเวย์
- ชี้แนะให้ผู้มุ่งหวังที่สนใจจะสมัครเป็นนักธุรกิจแอมเวย์ติดต่อโดยตรงไปที่สำนักงานของบริษัทแอมเวย์ หรือนักธุรกิจแอมเวย์ในสายการสปอนเซอร์ของคุณที่อยู่ในประเทศนั้นๆ แอมเวย์จะไม่ติดต่อผู้มุ่งหวังให้คุณ
- ย้ำเตือนให้แน่ใจว่าผู้มุ่งหวังของคุณมีชื่อและหมายเลขประจำตัวนักธุรกิจแอมเวย์ของนักธุรกิจแอมเวย์ที่เป็นผู้สปอนเซอร์รับรองในสายการสปอนเซอร์ของคุณ
- หากไม่มีนักธุรกิจแอมเวย์คนใดในสายการสปอนเซอร์ของคุณเป็นผู้สปอนเซอร์รับรอง สำนักงานของบริษัทแอมเวย์ในประเทศนั้นๆ จะเป็นผู้จัดหาให้เอง
- ย้ำเตือนให้แน่ใจว่าผู้มุ่งหวังของคุณมีชื่อ ที่อยู่ และหมายเลขประจำตัวนักธุรกิจแอมเวย์ของคุณ เพื่อการแจ้งยืนยันต่อสำนักงานของบริษัทแอมเวย์หรือนักธุรกิจแอมเวย์ในสายการสปอนเซอร์ของคุณในประเทศนั้นๆ
- หากในสายการสปอนเซอร์ของคุณมีนักธุรกิจแอมเวย์ซึ่งอยู่ในประเทศนั้นๆ ผู้มุ่งหวังของคุณอาจขอให้นักธุรกิจแอมเวย์คนดังกล่าวเป็นผู้สปอนเซอร์รับรองของตนได้

การให้ผู้มุ่งหวังเซ็นใบสมัคร

นักธุรกิจแอมเวย์ที่ได้รับการสポンเซอร์สากลทุกคนจะต้องมีผู้สポンเซอร์รับรอง ผู้สポンเซอร์รับรองจะอธิบายแผนธุรกิจของแอมเวย์ให้แก่ผู้มุ่งหวังของคุณ ตลอดจนรับผิดชอบช่วยเหลือผู้มุ่งหวังของคุณในการกรอกใบสมัครเป็นนักธุรกิจแอมเวย์ และจัดหาชุดคู่มือการดำเนินธุรกิจให้ด้วย พึงย้ำเตือนให้แน่ใจว่า ผู้มุ่งหวังของคุณได้กรอกชื่อ ที่อยู่ และหมายเลขประจำตัวนักธุรกิจแอมเวย์ของคุณในฐานะผู้สポンเซอร์สากล

เมื่อผู้มุ่งหวังของคุณได้เป็นนักธุรกิจแอมเวย์เรียบร้อยแล้ว คุณก็จะกลายเป็นผู้สポンเซอร์สากลด้วย ผู้สポンเซอร์รับรองจะยังคงรับผิดชอบต่อเนื่องไปถึงการฝึกอบรม การสนับสนุนช่วยเหลือ ตลอดจนการดูแลให้นักธุรกิจแอมเวย์ของคุณได้รับสินค้า สำหรับคุณในฐานะผู้สポンเซอร์สากลก็ต้องหมั่นดูแลเอาใจใส่ในความก้าวหน้าและคอยให้กำลังใจแก่พวกเขาอย่างสม่ำเสมอ

2. การสポンเซอร์สากลกรณีธุรกิจที่ 2 (Second or Multiple Business)

- เกิดขึ้นเมื่อนักธุรกิจแอมเวย์จากประเทศหนึ่งที่มีธุรกิจที่มั่นคงอยู่ในตลาดในประเทศ ต้องการขยายธุรกิจแอมเวย์ไปยังต่างประเทศ โดยการสร้างอีกธุรกิจหนึ่งที่นั่น
- หนึ่งในธุรกิจแอมเวย์ของคุณที่มีอยู่ต้องเป็นผู้สポンเซอร์สากลแก่ธุรกิจใหม่ในต่างประเทศของคุณ เพื่อที่จะได้รับผลประโยชน์สูงสุดจากเงินรางวัลและเกียรติรางวัล

ข้อพึงปฏิบัติสำหรับนักธุรกิจแอมเวย์ที่ดำเนินธุรกิจที่ 2

- ต้องให้การสポンเซอร์สากลตนเองและมั่นใจว่าต้องเป็นประเทศที่ได้รับ

- อนุญาตจากแอมเวย์
- สร้างธุรกิจให้เติบโตสำหรับตลาดประเทศนั้น
- ปฏิบัติตามกฎหมายของประเทศนั้น รวมถึงกฎข้อบังคับและนโยบายของแอมเวย์ท้องถิ่น
- จัดการหรือแนะนำหลักปฏิบัติและให้ความช่วยเหลือดาวเน็ตไลน์เป็นประจำ เพื่อให้สามารถดำเนินการและสร้างธุรกิจได้
- การดำเนินธุรกิจที่ 2 ก็ต่อเมื่อคุณสามารถให้ความช่วยเหลือสนับสนุนดาวเน็ตไลน์ในต่างประเทศได้

ข้อพึงระวัง

- ชักชวนนักธุรกิจแอมเวย์ที่ไม่ได้รับการสปอนเซอร์ส่วนตัวให้ไปดำเนินธุรกิจที่ 2 ด้วยกันในต่างประเทศ
- ละเลยการดำเนินธุรกิจในตลาดของตนเอง พึงระวังว่าคุณยังคงมีหน้าที่ความรับผิดชอบในฐานะเป็นผู้สปอนเซอร์ในประเทศของคุณ ทั้งนี้ การละเลยเพิกเฉยต่อตลาดในประเทศของตนอาจส่งผลกระทบต่อทางลบกับเกียรติรางวัลและเงินรางวัลของคุณ

เกียรติรางวัล/เงินรางวัล

- มีสิทธิ์ได้รับเกียรติรางวัลและเงินรางวัลตามแผนธุรกิจแอมเวย์เหมือนกับธุรกิจในประเทศ
- ธุรกิจในประเทศของคุณสามารถที่จะได้รับเกียรติรางวัลและเงินรางวัลเหมือนกับผู้สปอนเซอร์สากล
- ธุรกิจในประเทศของคุณสามารถได้รับคะแนน FAA ถึง 6 คะแนนเมื่อเปรียบเทียบกับ การสปอนเซอร์สากลกรณีทั่วไปที่จะได้รับคะแนน FAA เพียง 0.5 คะแนน

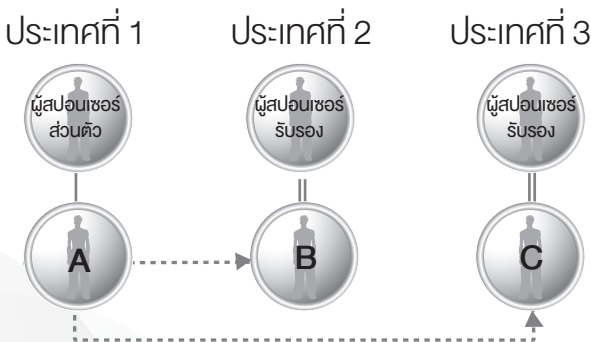
คุณสมบัติ

- ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2558 นักธุรกิจแอมเวย์ที่ประสงค์จะสมัครทำธุรกิจที่ 2 ในต่างประเทศจะต้องมีคุณสมบัติ ดำรงคุณสมบัตินักธุรกิจแอมเวย์ระดับแพลตินัมและสูงขึ้นไปที่เท่านั้น
*ยกเว้นกรณีเป็นผู้มีถิ่นที่อยู่ถาวรในประเทศนั้น (เป็นประชากรของประเทศนั้น)

ทางเลือกในการเชื่อมสายการสปอนเซอร์สากล กรณีธุรกิจที่ 2

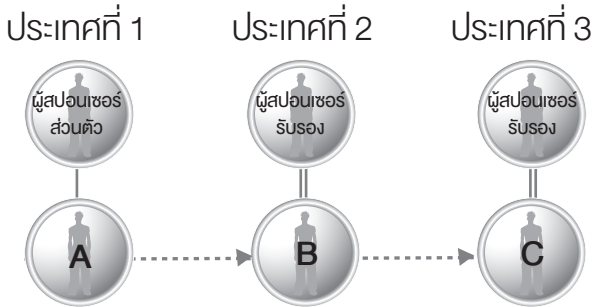
เมื่อนักธุรกิจแอมเวย์เติบโตไปยังต่างประเทศและสร้างธุรกิจที่ 2 ขึ้นในประเทศแห่งอื่น นักธุรกิจแอมเวย์จะต้องมีทางเลือกในการใช้ธุรกิจในประเทศในฐานะที่เป็นผู้ให้การสปอนเซอร์สากลแก่นักธุรกิจแอมเวย์อื่นๆ หรือใช้ธุรกิจที่ 2 อื่นๆ ในฐานะผู้ให้การสปอนเซอร์สากลของนักธุรกิจแอมเวย์ที่มาจากหลังตัวอย่างต่อไปนี้เป็นทางเลือกที่สามารถนำไปปฏิบัติได้

การเชื่อมสายการสปอนเซอร์สากล – ตัวอย่างทางเลือกที่ 1



ในทางเลือกที่ 1 (A) เป็นผู้ให้การสปอนเซอร์สากลของ (B) และ (C)

การลิงค์สายงานการสปอนเซอร์สากล – ตัวอย่างทางเลือกที่ 2



ในทางเลือกที่ 2 (A) เป็นผู้ให้การสปอนเซอร์สากลแก่ (B) และ (B) ให้การสปอนเซอร์สากลแก่ (C)

แอมเวย์แนะนำนักธุรกิจแอมเวย์ให้สปอนเซอร์ธุรกิจที่ 2 จากตลาดในประเทศของพวกเขา ด้วยเหตุผลต่างๆ ดังนี้

- นักธุรกิจแอมเวย์จะได้รับประโยชน์มากกว่าจากทรัพยากรของตลาดในประเทศ
- นักธุรกิจแอมเวย์จะได้รับคุณสมบัติเพื่อการดำรงคุณสมบัติระดับสูงจากสายงานและจากเครดิต FAA ที่ให้ประโยชน์แก่ธุรกิจในประเทศ แทนที่จะให้เครดิตเหล่านี้กระจายออกไปยังตลาดต่างๆ
- แนวทางนี้สนับสนุนความคิดในการสร้างธุรกิจที่ประเทศ และรักษาทรัพยากรของนักธุรกิจแอมเวย์ด้วยการเพิ่มความแข็งแกร่ง

หลักการสำคัญ

เมื่อดำเนินการอย่างถูกต้อง การให้สปอนเซอร์สากลทั้ง 2 กรณี สามารถช่วยให้นักธุรกิจแอมเวย์ได้รับเงินรางวัลและเกียรติรางวัลเพิ่มขึ้น ขณะเดียวกันก็เป็นการเพิ่มความตื่นตัวและแรงจูงใจระดับใหม่ในตลาดในประเทศ อย่างไรก็ตามก็มีความแตกต่างระหว่างการสปอนเซอร์สากลกรณีทั่วไปกับกรณีธุรกิจที่ 2 โดยแต่ละธุรกิจก็มีระดับของความเสี่ยงและโอกาสที่แตกต่างกัน

การให้สปอนเซอร์สากลโดยทั่วไปยินยอมให้นักธุรกิจแอมเวย์เข้าไปมีส่วนเกี่ยวข้องกับธุรกิจต่างประเทศในช่วงเวลาต่างๆ โดยมีความเสี่ยงต่ำ ส่วนกรณีธุรกิจที่ 2 นั้นให้ผลประโยชน์มากกว่า (รางวัลและสิ่งตอบแทน) แต่ก็มีความเสี่ยงสูงกว่า โดยทั่วไปแล้วแอมเวย์แนะนำให้ นักธุรกิจแอมเวย์สร้างธุรกิจให้แข็งแรงในตลาดในประเทศก่อนจะขยายขอบเขตไปสู่ต่างประเทศ

ถึงแม้ว่าจะไม่ใช่กฎข้อบังคับ แต่แอมเวย์ขอแนะนำให้สมัครตามสายการสปอนเซอร์ (Line of Sponsorship - LOS) ในตลาดในประเทศ เมื่อต้องการหาผู้ให้การสปอนเซอร์รับรอง (Foster Sponsor) ในประเทศใหม่สำหรับการทำธุรกิจต่างประเทศ

เปรียบเทียบการให้สปอนเซอร์สากลกรณีทั่วไปกับกรณีธุรกิจที่ 2

การสร้างธุรกิจที่ 2 ในต่างประเทศเป็นกลยุทธ์ในการสร้างความเจริญเติบโตที่ต้องใช้เวลากว่าจะได้ผล ธุรกิจที่ 2 ถือว่ามีความท้าทายมากกว่าและให้ผลกำไรน้อยกว่าการสร้างธุรกิจที่ประเทศ ตารางต่อไปนี้เป็นเปรียบเทียบประโยชน์ของการให้สปอนเซอร์สากลกรณีทั่วไปกับกรณีธุรกิจที่ 2

	กรณีทั่วไป	กรณีธุรกิจที่ 2
แนะนำสำหรับ	ทุกคน	ระดับมรกดและสูงกว่านั้น
ความสัมพันธ์	แนะนำคนที่คุณรู้จัก ไปยังตลาดแห่งอื่น ที่ได้รับอนุญาต	ให้การสปอนเซอร์สากลแก่ ตัวคุณเองในตลาดแห่งอื่น ที่ได้รับอนุญาต
บทบาท/ความรับผิดชอบ	ผู้สนับสนุน, ผู้ให้แรงบันดาลใจ, ผู้สื่อสาร, ผู้ติดต่อ	เจ้าของธุรกิจ, ผู้ฝึกอบรม, ผู้ให้แรงบันดาลใจ, ผู้สปอนเซอร์รับรอง หรือ สปอนเซอร์ส่วนตัว
ข้อกำหนด	มีชื่อเป็นผู้ให้การ สปอนเซอร์สากลใน โบสถ์คัมภีร์ของนักธุรกิจ แอมเวย์	สร้างธุรกิจตามกฎหมายและ ระเบียบของแอมเวย์, ชื่อคู่มือ, กรอกใบสมัคร ระบุว่าเป็นธุรกิจข้ามชาติ, ต่ออายุเป็นประจำทุกปี
ความเสี่ยง	ต่ำ สามารถให้การ สนับสนุนจากตลาด ในประเทศได้	สูง การเดินทางและการ สร้างธุรกิจมีค่าใช้จ่ายสูง และต้องใช้เวลา
รางวัลและสิ่งตอบแทน สำหรับ IS	ไม่มีผลประโยชน์แก่ ผู้ให้การสปอนเซอร์ สากลจนกว่านักธุรกิจ แอมเวย์ที่ได้รับสปอนเซอร์ สากลจะได้รับส่วนลดสูงสุด (LeadershipPV) ของประเทศนั้น โดยจะได้รับผลประโยชน์ ดังต่อไปนี้ <ul style="list-style-type: none"> • 2% ส่วนลดพิเศษผู้นำสากล • นำยอดกลุ่มธุรกิจที่มี คุณสมบัติมาใช้ในการ คิดโบนัสประจำปี • FAA 0.5 คะแนน 	ธุรกิจหมายเลข 1 ที่ตลาด ในประเทศได้รับโบนัสและ รางวัลเช่นเดียวกับการให้ สปอนเซอร์สากล ยกเว้น คะแนน FAA ที่มากกว่า โดยได้ถึง 6 คะแนน นอกจากนั้น ธุรกิจ หมายเลข 2 ยังได้รับ ผลประโยชน์เหมือนกัน กับการให้สปอนเซอร์ ตลาดภายในประเทศ

ผลประโยชน์ทางการเงินของการสร้างธุรกิจที่ตลาดในประเทศเป็นอันดับแรก

แอมเวย์สนับสนุนให้นักธุรกิจแอมเวย์สร้างความเจริญเติบโตให้แก่ธุรกิจของพวกเขาในลักษณะที่จะให้โอกาสประสบความสำเร็จมากที่สุด ค่าแนะนำข้อหนึ่งคือนักธุรกิจแอมเวย์ควรให้ความสำคัญกับการสร้างธุรกิจที่ตลาดในประเทศเป็นอันดับแรก จนกระทั่งมีความเข้าใจดีแล้วว่าระบบธุรกิจแอมเวย์เป็นอย่างไร

ตารางต่อไปนี้จะแสดงให้เห็นถึงประโยชน์ที่นักธุรกิจแอมเวย์จะได้รับจากการสร้างธุรกิจที่ตลาดในประเทศ

***ผลประโยชน์สำหรับผู้สponseอร์สากลเริ่มที่ระดับมรกต ยกเว้นกรณีของส่วนลดพิเศษผู้นำสากล

ตารางผลประโยชน์ของสponseอร์สากลและสponseอร์รับรอง		สponseอร์ส่วนตัว/สponseอร์รับรอง	สponseอร์สากล
เกียรติรางวัล	ระดับเพิ่มเงิน	ใช่	ไม่
	ระดับเพิ่มทอง	ใช่	ไม่
	ระดับแพลตินัม	ใช่	ไม่
	ระดับทับทิม	ใช่	ไม่
	ระดับแพลตินัมสองผู้สถาปนา	ใช่	ไม่
	ระดับทับทิมสองผู้สถาปนา	ใช่	ไม่
	ระดับไพลิน	ใช่	ไม่
	ระดับไพลินสองผู้สถาปนา	ใช่	ไม่
	ระดับมรกต	ใช่	ใช่

	ระดับมรดกสองผู้สถาปนา	ใช่	ใช่
	ระดับเพชร**	ใช่	ใช่*
	ระดับเพชรสองผู้สถาปนา**	ใช่	ใช่*
	ระดับเพชรบริหาร**	ใช่	ใช่*
	ระดับเพชรบริหารสองผู้สถาปนา**	ใช่	ใช่*
	ระดับเพชรคู่**	ใช่	ใช่*
	ระดับเพชรคู่สองผู้สถาปนา**	ใช่	ใช่*
	ระดับตรีเพชร**	ใช่	ใช่*
	ระดับตรีเพชรสองผู้สถาปนา**	ใช่	ใช่*
	ระดับมงกุฎ**	ใช่	ใช่*
	ระดับมงกุฎสองผู้สถาปนา**	ใช่	ใช่*
	ระดับมงกุฎทูต**	ใช่	ใช่*
	ระดับมงกุฎทูตสองผู้สถาปนา**	ใช่	ใช่
	ระดับมงกุฎทูตสองผู้สถาปนา**40	ใช่	ใช่
	ระดับมงกุฎทูตสองผู้สถาปนา**50	ใช่	ใช่
	ระดับมงกุฎทูตสองผู้สถาปนา**60	ใช่	ใช่
	ระดับมงกุฎทูตสองผู้สถาปนา**70	ใช่	ใช่
	การสัมมนาผู้นำ	ใช่	ไม่
	การประชุมระดับเพชร	ใช่	ใช่
	การเชิญให้เข้าร่วมสภาผู้สถาปนา	ใช่	ใช่
เงินรางวัล	ส่วนลดประจำเดือน	ใช่	ไม่
	ส่วนลดพิเศษกับทีม	ใช่	ไม่
	ส่วนลดพิเศษผู้นำสากล	-	ใช่
	ส่วนลดพิเศษผู้นำรับรอง	ใช่	-
	ส่วนลดพิเศษไข่มุก	ใช่	ไม่

ส่วนลดพิเศษมรกต	ใช่	ใช่ **
ส่วนลดพิเศษเพชร	ใช่	ใช่ **
ส่วนลดพิเศษเพชรบริหาร	ใช่	ไม่
รางวัลเงินสดจ่ายครั้งแรก	ใช่	ใช่
คะแนน FAA	ใช่	ใช่

* ถ้าสามารถนำคุณสมบัติเป็นผู้ที่ได้รับส่วนลดพิเศษมรกต หรือผู้ได้รับส่วนลดพิเศษเพชร ในตลาดของคุณ

** ต้องเป็นผู้ได้รับส่วนลดพิเศษมรกตภายในประเทศเพื่อนับเป็นสายงานสปอนเซอร์สากลสำหรับระดับเพชร และสูงขึ้นไป

ตลาดร่วม (Consolidated Line of Sponsorship CLOS)

- การสปอนเซอร์ที่เกิดขึ้นระหว่างประเทศที่อยู่กลุ่มเดียวกัน (ตลาดร่วม) ถือว่าเป็นการสปอนเซอร์ส่วนตัว
- ตลาดร่วมเกิดจากการที่สาขาของแอมเวย์ในประเทศต่างๆ ถูกรวมเข้าเป็นกลุ่มเดียวกัน ปัจจุบันมีตลาดร่วมอยู่ทั้งหมด 13 ตลาด ในโลกของแอมเวย์
- คุณสามารถสมัครทำธุรกิจได้เพียงธุรกิจเดียวต่อ 1 ตลาดร่วม และต้องปฏิบัติตามกฎระเบียบของประเทศนั้น สามี ภรรยา สามารถสมัครได้เพียง 1 หมายเลขธุรกิจและไม่สามารถแยกกันจัดตั้งธุรกิจได้

ประเทศที่ถือว่าเป็นตลาดร่วม

สหราชอาณาจักร ไอร์แลนด์
เนเธอร์แลนด์ เบลเยียม

ฮ่องกง มาเก๊า

สหรัฐอเมริกา แคนาดา เฮติ สาธารณรัฐโดมินิกัน จาไมก้า

สเปน โปรตุเกส

เดนมาร์ก ฟินแลนด์ นอร์เวย์ สวีเดน

เยอรมนี ฝรั่งเศส

มาเลเซีย สิงคโปร์ บรูไน

แอฟริกาใต้ บอตซวานา นามิเบีย

โปแลนด์ สโลวีเนีย สโลวาเกีย ฮังการี โรมาเนีย โครเอเชีย บัลแกเรีย

สาธารณรัฐเชค ยูเครน ตุรกี ลัตเวีย เอสโตเนีย ลิทัวเนีย

ออสเตรเลีย นิวซีแลนด์

อาร์เจนตินา อูรุกวัย ชิลี โคลัมเบีย เวเนซุเอลา บราซิล คอสตาริกา

เอลซัลวาดอร์ กัวเตมาลา ฮอนดูรัส เม็กซิโก ปานามา

รัสเซีย คาซัคสถาน

ขั้นตอนในการทำการสปอนเซอร์สากล

ข้อมูลต่อไปนี้เป็นขั้นตอนการปฏิบัติสำหรับผู้สปอนเซอร์สากลเมื่อประสงค์จะแนะนำผู้มุ่งหวังรายใหม่จากตลาดอีกประเทศหนึ่ง

*หมายเหตุ: ท่านสามารถเข้าเว็บไซต์แหล่งข้อมูลเรื่องการสปอนเซอร์สากลได้ที่ www.Gbislink.com/MyBiz ซึ่งอาจตอบข้อสงสัยของท่านได้

ผู้สポンเซอร์สากลพึงปฏิบัติดังนี้

ขั้นตอนที่ 1: ติดต่อกับบุคคลที่คุณรู้จักเป็นการส่วนตัวในต่างประเทศ

- ก. ต้องแน่ใจว่า *แอมเวย์ดำเนินธุรกิจในประเทศนั้น
- ข. ต้องแน่ใจว่าบุคคลนั้น *มีคุณสมบัติเหมาะสมที่จะเป็นนักธุรกิจแอมเวย์ในประเทศนั้น

ขั้นตอนที่ 2: พูดคุยกับผู้มุ่งหวังเกี่ยวกับธุรกิจแอมเวย์ในเรื่องทั่วไป

- ก. แบ่งปันประสบการณ์ส่วนตัวของคุณ
- ข. กำหนดระดับของความสนใจ
- ค. ให้ข้อมูลผู้มุ่งหวังว่าเขาจะได้รับการติดต่อจากผู้สポンเซอร์รับรองหรือเจ้าหน้าที่ของบริษัทแอมเวย์

ขั้นตอนที่ 3: จัดหาผู้สポンเซอร์รับรองที่เหมาะสมให้กับผู้มุ่งหวัง ซึ่งควรเป็นนักธุรกิจระดับแพลตินัมหรือสูงขึ้น

- ก. ตรวจสอบกับออฟไลน์เพื่อค้นหาว่ามีใครบ้างที่เกี่ยวข้องกับองค์กรที่คุณร่วมดำเนินธุรกิจด้วย
- ข. หากไม่มี ให้คุณทำงานกับตลาดของผู้มุ่งหวังของคุณโดยการ
 1. เข้าเว็บไซต์ <https://mybiz.amway.com>
 2. เมื่อคุณลือคอินส്ടูมายบิซ คุณจะเห็นข้อมูลโดยรวมขององค์กรคุณ และข้อมูลอีกมากมายที่คุณสามารถเข้าถึงได้ในหน้านี้
 3. หาก你不能เข้าสู่หน้าเพจ MyBiz กรุณาโทรศัพท์ที่ติดต่อที่สำนักงานใหญ่แอมเวย์ สหรัฐอเมริกา หมายเลข (616) 787-0106 ระหว่างเวลา 8:30-17:00 น. (ตามเวลามาตรฐานตะวันออก EST) จันทร์ - ศุกร์ หรือติดต่อบริษัทแอมเวย์ในประเทศของคุณเพื่อรับทราบข้อมูลเกี่ยวกับตลาดสากล

- ค. หากผู้มุ่งหวังไม่พึงพอใจในตัวผู้สปอนเซอร์รับรองที่ได้รับการคัดเลือกมา กรุณากลับไปเริ่มต้นที่ขั้นตอนตั้งระบุข้างต้นก่อนเซ็นสัญญากับบริษัท แอมเวย์

ขั้นตอนที่ 4: แนะนำให้ผู้มุ่งหวังเข้าเว็บไซต์แอมเวย์ในตลาดท้องถิ่นเพื่อเรียนรู้เรื่องราวเกี่ยวกับแอมเวย์เพิ่มเติม

ขั้นตอนที่ 5: การติดต่อสื่อสารกับผู้สปอนเซอร์รับรอง

- ก. ให้ข้อมูลการติดต่อของผู้สปอนเซอร์รับรองแก่ผู้มุ่งหวังของคุณ
- ข. ขอให้ผู้สปอนเซอร์รับรองติดต่อกับผู้มุ่งหวังโดยตรง
- ค. ต้องแน่ใจว่าคุณได้ให้หมายเลขประจำตัวนักธุรกิจแอมเวย์ (ADA Number) ของคุณ แก่ผู้มุ่งหวังและผู้สปอนเซอร์รับรอง เพื่อกรอกลงในใบสมัคร
- ง. ต้องแน่ใจว่าผู้สปอนเซอร์รับรองหรือบุคคลใดก็ตามจากสายการสปอนเซอร์ และ/หรือ แอมเวย์ในตลาดประเทศนั้นได้นำเสนอแผนธุรกิจแอมเวย์

ขั้นตอนที่ 6: การติดตามและการยืนยัน

- ก. ผู้มุ่งหวังได้รับการติดต่อจากผู้สปอนเซอร์รับรอง หากไม่ได้รับการติดต่อ กรุณาติดต่อแอมเวย์ประเทศนั้นเพื่อขอความช่วยเหลือต่อไป
- ข. ผู้มุ่งหวังได้เซ็นชื่อและระบุว่าคุณคือผู้สปอนเซอร์สากลในใบสมัคร

การเป็นนักธุรกิจแอมเวย์ในต่างประเทศ สิ่งที่น่ารู้

แอมเวย์ไม่อนุญาตให้นักธุรกิจแอมเวย์ทำการสปอนเซอร์ส่วนตัวหรือขายสินค้าในประเทศที่แอมเวย์ดำเนินธุรกิจอยู่ จนกว่าจะได้รับอนุมัติให้แก่นักธุรกิจแอมเวย์ในประเทศนั้นๆ เสียก่อน แม้ว่าบางครั้งอาจจะลำบากและยุ่งยาก แต่การจัดตั้งธุรกิจใหม่หรือการเป็นนักธุรกิจแอมเวย์ในต่างประเทศเพิ่มเติมก็อาจเป็นไปได้ ในหลายประเทศ พี่จะรู้สึกว่าแอมเวย์แนะนำให้คุณใช้ประโยชน์จากวิธีการสปอนเซอร์สากลเป็นส่วนใหญ่

การเป็นนักธุรกิจแอมเวย์ในต่างประเทศมักยุ่งยากซับซ้อน สิ้นเปลือง (ค่าทำนิติกรรม ค่าใบอนุญาต ค่าจดทะเบียน ภาษี และค่าใช้จ่ายในการบริหารงานต่างๆ) และในบางกรณีคนต่างด้าวก็ไม่มีสิทธิ์เป็นนักธุรกิจแอมเวย์ในประเทศนั้นๆ ด้วย และเนื่องจากความยุ่งยากและค่าใช้จ่ายต่างๆ ในเรื่องการจัดตั้งธุรกิจในฐานะคนต่างด้าวนี่เอง คุณจึงควรศึกษาให้ถี่ถ้วนก่อนที่จะซื้อตัวเครื่องบินหรือลงมือดำเนินกิจกรรมใดๆ ที่จะก่อให้เกิดค่าใช้จ่ายสูง

วิธีการศึกษาถึงข้อกำหนดสำหรับการเป็นนักธุรกิจแอมเวย์ในประเทศอื่นๆ คุณควรจะต้องทั้งที่สถานทูตหรือสถานกงสุลของประเทศนั้นๆ รวมทั้งสำนักงานของบริษัทแอมเวย์ประจำประเทศนั้นๆ เนื่องจากข้อกำหนดในการทำธุรกิจแอมเวย์ของแต่ละประเทศแตกต่างกัน

อย่างไรก็ตาม หากคุณมีคุณสมบัติตามข้อกำหนดในการเป็นนักธุรกิจแอมเวย์ในต่างประเทศได้อย่างถูกต้องตามกฎหมาย ธุรกิจแอมเวย์ก็ย่อมจะเปิดโอกาส

สำหรับคุณ ดังเช่นที่คุณปฏิบัติตามระเบียบปฏิบัติของนักธุรกิจแอมเวย์ในประเทศของคุณ

หากคุณเลือกที่จะเป็นนักธุรกิจแอมเวย์ในตลาดสากล คุณควรจะมีสมัครเป็นนักธุรกิจแอมเวย์ตามสายการสπονเซอร์เดิมของคุณ จะต้องเป็นผู้สπονเซอร์สากลให้ธุรกิจใหม่ของคุณ คุณจำเป็นต้องเดินทางไปยังประเทศนั้นๆ และจัดการเรื่องใบอนุญาตทั้งหมด วีซ่า ใบอนุญาตทำงาน เอกสารทางกฎหมาย และข้อกำหนดเกี่ยวกับการพำนักในประเทศนั้นๆ คุณจะต้องเซ็นสัญญาตกลงในเรื่องการประกอบธุรกิจในประเทศนั้นๆ หรือในฐานะคนต่างด้าวกับสำนักงานของบริษัทแอมเวย์ประจำประเทศนั้นๆ และแต่งตั้งผู้จัดการดูแลธุรกิจของคุณระหว่างที่คุณมิได้พำนักอยู่ในประเทศนั้นๆ

กิจกรรมก่อนการเปิดตลาดใหม่

คุณสามารถเริ่มต้นพัฒนาธุรกิจสากลไปยังสาขาของแอมเวย์ในประเทศอื่นๆ ให้ประสบความสำเร็จได้ด้วยข้อปฏิบัติต่างๆ ดังต่อไปนี้

การเตรียมพร้อมสำหรับตลาดใหม่

แอมเวย์ยังคงทำการวิจัยโอกาสในตลาดใหม่ๆ นักธุรกิจแอมเวย์เองสามารถเป็นผู้บุกเบิกตลาดสากลได้ด้วยการอ่านข่าวสารจากนิตยสารอะชีฟและไอลูปอีนิวส์เล็ดเทอร์

ก่อนที่แอมเวย์จะเปิดตลาดใหม่อย่างเป็นทางการ ประมาณ 2-3 เดือน

ล่วงหน้าคุณจะได้รับแจ้งข้อมูลของตลาดใหม่จากแอมเวย์ โดยในข้อมูลระบุให้ทราบถึงวันเปิดดำเนินการของบริษัทแอมเวย์ประจำประเทศนั้นๆ สถานที่ตั้งสำนักงาน โครงสร้างของแผนการธุรกิจของแอมเวย์ รายชื่อสินค้าที่จะมีจำหน่ายในประเทศนั้นๆ กิจกรรมก่อนการเปิดตลาดที่เป็นข้อห้าม ตลอดจนข้อควรระวังสำหรับการประกอบธุรกิจอย่างประสบความสำเร็จ

ปฏิบัติด้วยความระมัดระวัง

พึงหลีกเลี่ยงการประกอบกิจกรรมหรือการดำเนินการใดๆ ในประเทศที่แอมเวย์ยังมีได้เปิดอย่างเป็นทางการ การจัดกิจกรรมต่างๆ ขึ้นในประเทศที่มีได้เป็นสาขาของแอมเวย์ (รวมทั้งตลาดที่เคยประกาศเป็นทางการ) อาจก่อให้เกิดปัญหามากมาย อาทิ

- คุณอาจเสียเวลาไปโดยเปล่าประโยชน์ ทั้งยังสูญเสียความพยายาม และพลังงานในการเปิดธุรกิจของคุณในตลาดซึ่งอาจจะไม่มีโอกาสเปิดสาขาของแอมเวย์เลยก็ได้
- คุณอาจจบเรื่องลงด้วยความคาดหวังที่เกินจริงและไม่เป็นไปตามที่ต้องการซึ่งไม่สามารถปฏิบัติให้เป็นจริงได้ทั้งในด้านเวลาและการจัดการทางธุรกิจ
- คุณอาจจบเรื่องลงด้วยความสับสนและประสบปัญหาทางธุรกิจกับเจ้าหน้าที่รัฐบาล หรือแม้แต่สื่อมวลชน หากเสนอข่าวสารข้อมูลหรือเรื่องราวที่มีได้รับการรับรองจากแอมเวย์
- จากประสบการณ์ของแอมเวย์พบว่า การเปิดตลาดใหม่ของแอมเวย์ในแต่ละแห่งจะต้องระมัดระวังเป็นอย่างยิ่ง เพื่อมิให้มีการเปิดตลาดใหม่แห่งอื่นๆ ของแอมเวย์อยู่ในภาวะล่อแหลม

กิจกรรมที่ได้รับอนุญาตจากแอมเวย์

นักธุรกิจแอมเวย์สามารถประกอบกิจกรรมบางอย่างต่อไปนี้เพื่อเตรียมตัวสำหรับธุรกิจใหม่ ก่อนที่จะมีการเปิดตลาดใหม่อย่างเป็นทางการ ซึ่งแอมเวย์ได้ระบุนวันเปิดดำเนินการไว้เรียบร้อยแล้ว

- คุณสามารถรวบรวมรายชื่อกลุ่มผู้มุ่งหวังเพื่อติดตามผลหลังการเปิดตลาดใหม่อย่างเป็นทางการแล้ว นอกจากนี้ คุณยังสามารถกระตุ้นให้นักธุรกิจแอมเวย์ในกลุ่มส่วนตัวของคุณทำเช่นเดียวกันด้วย
- คุณสามารถโทรศัพท์หรือส่งอีเมลไปหาเพื่อนหรือญาติพี่น้องของคุณเพื่อแบ่งปันประสบการณ์ความสำเร็จของคุณในธุรกิจแอมเวย์ พร้อมทั้งแจ้งให้ทราบถึงวันเปิดดำเนินการอย่างเป็นทางการ อย่างไรก็ตามอย่าลืมย้ำเตือนให้พวกเขาอาจคิดว่าถึงวันเปิดอย่างเป็นทางการแล้วจึงค่อยกระจายข่าวให้ผู้อื่นทราบเกี่ยวกับธุรกิจแอมเวย์
- คุณอาจส่งคู่มือการสปอนเซอร์สากล* และสื่อส่งเสริมการดำเนินธุรกิจที่แอมเวย์อนุญาตให้ใช้แล้วในตลาดใหม่ไปให้กับเพื่อนหรือญาติพี่น้องของคุณ เพื่อการชักชวนกลุ่มผู้มุ่งหวังสำหรับการเปิดตลาดใหม่
- คุณอาจชักชวนกลุ่มนักธุรกิจแอมเวย์ที่คุณให้การสปอนเซอร์ส่วนตัวหรือกลุ่มผู้มุ่งหวังได้ แต่นักธุรกิจแอมเวย์เหล่านี้จะต้องอยู่ภายใต้สายการสปอนเซอร์เดิม
- คุณอาจไปพบผู้มุ่งหวังที่ละรายการเป็นการส่วนตัวได้
- คุณอาจเริ่มสร้างสถานภาพการเป็นนักธุรกิจแอมเวย์ในตลาดใหม่ได้หากไม่เป็นการผิดหรือละเมิดกฎหมาย

แอมเวย์ประสงค์ให้นักธุรกิจแอมเวย์มีส่วนร่วมในตลาดใหม่ๆ ที่บริษัทเปิด

ดำเนินการ อย่างไรก็ตาม บริษัทต้องมั่นใจด้วยว่านักธุรกิจแอมเวย์จะกระทำการใด ๆ ด้วยความระมัดระวัง เพื่อมิให้การเปิดตลาดใหม่ล่าช้า หรือทำให้โอกาสอันดีทางธุรกิจในระยะยาวลดน้อยลง

* “คู่มือการสปอนเซอร์สากล” ตามภาษาที่ใช้ในตลาดใหม่มีไว้เพื่อการนี้โดยเฉพาะ คู่มือนี้จะเสนอโอกาสทางธุรกิจแอมเวย์ ความใฝ่ฝันธุรกิจ สินค้า บทบาทของนักธุรกิจแอมเวย์ และบริษัทแอมเวย์ เพื่อกระตุ้นให้ผู้อ่านปรารถนาจะเป็นนักธุรกิจแอมเวย์

กิจกรรมที่มีได้รับอนุญาตจากแอมเวย์

นอกเหนือจากระเบียบปฏิบัติของนักธุรกิจแอมเวย์ของประเทศ ซึ่งนักธุรกิจแอมเวย์ทุกคนต้องปฏิบัติตามแล้ว ยังมีกฎหมายระหว่างประเทศและกฎหมายของแต่ละประเทศที่ทุกคนจำเป็นต้องปฏิบัติตามอีกด้วย ดังนั้นเพื่อความสงบเรียบร้อยและความยุติธรรม กิจกรรมต่อไปนี้ เป็นข้อห้ามตามแนวทางการจัดตั้งธุรกิจในตลาดใหม่

นักธุรกิจแอมเวย์จะต้องไม่

1. นักธุรกิจแอมเวย์ไม่สามารถชักชวนนักธุรกิจแอมเวย์จากสายการสปอนเซอร์อื่น หรือกลุ่มส่วนตัวที่มีได้อยู่ในองค์กรของตนเอง ให้เซ็นใบสมัครหรือให้รายชื่อผู้สนใจในตลาดใหม่แก่ตนเอง การกระทำดังกล่าว ถือเป็น การฝ่าฝืนสัญญา ระหว่างแอมเวย์และนักธุรกิจแอมเวย์ รวมทั้งระเบียบปฏิบัติหรือหลักการพื้นฐานทางการค้าที่มีอยู่ในตลาดธุรกิจแอมเวย์ แอมเวย์ขอสนับสนุนให้นักธุรกิจแอมเวย์คงสายการสปอนเซอร์เดิมของตนเองไว้เมื่อประสงค์จะสมัครเพื่อขออนุญาตดำเนินธุรกิจในตลาดใหม่

2. อนุญาตให้มีการนำเข้า การใช้ หรือการขายสื่อส่งเสริมธุรกิจใดๆ ที่จัดทำขึ้นเพื่อใช้เป็นการส่วนตัว ทั้งสิ่งพิมพ์ เทป หรืออุปกรณ์ส่งเสริมธุรกิจอื่นใดก็ตาม (รวมทั้งการใช้เว็บไซต์ อีเมลและสื่ออิเล็กทรอนิกส์อื่นๆ ในการโฆษณาหรือติดต่อสื่อสาร) ซึ่งเกี่ยวข้องกับธุรกิจแอมเวย์ซึ่งมิได้ผ่านการพิจารณาโดยแอมเวย์มาก่อนเพื่อการใช้โดยเฉพาะเจาะจงในตลาดใดตลาดหนึ่ง/แต่ละตลาด การอนุญาตให้ใช้ในตลาดใดตลาดหนึ่งมิได้หมายถึงการอนุญาตให้ใช้ในทุกตลาด โดยเฉพาะตลาดใหม่หรือตลาดที่ยังไม่มีการเปิดอย่างเป็นทางการ
3. ห้ามมิให้มีการนำเข้าผลิตภัณฑ์แอมเวย์ชนิดใดๆ เข้าสู่ตลาด ไม่ว่าจะเป็เหตุผลใดๆ ก็ตาม รวมถึงการจำหน่าย สาธิต หรือตั้งโชว์ผลิตภัณฑ์โดยเด็ดขาด การนำเข้าผลิตภัณฑ์หรืออุปกรณ์ส่งเสริมใดๆ โดยปราศจากใบอนุญาตนำเข้า การขึ้นทะเบียน และการติดตั้งฉลากอย่างเหมาะสม อาจนำไปสู่การฝ่าฝืนกฎ ซึ่งส่งผลให้นักธุรกิจแอมเวย์ และแอมเวย์ ถูกปรับอย่างมหาศาล จำคุก หรือยึดอุปกรณ์รวมทั้งผลิตภัณฑ์ ซึ่งส่งผลเสียต่อชื่อเสียงและเกียรติคุณอันเกี่ยวเนื่องกับเครื่องหมายการค้า และแบรนด์แอมเวย์ นอกจากนี้ยังส่งผลกระทบต่อความเป็นไปได้ของแอมเวย์ในการเปิดตลาดใหม่ในอนาคต หรือการแนะนำผลิตภัณฑ์ทุกชนิดสู่ตลาดนั้นๆ
4. ห้ามมิให้มีการโฆษณาในรูปแบบใดๆ เพื่อเสาะหานักธุรกิจแอมเวย์ซึ่งเป็นผู้สนใจในตลาดใหม่ ทั้งในตลาดใหม่และในตลาดซึ่งเป็นภูมิลำเนาของนักธุรกิจแอมเวย์นั้นๆ สื่อโฆษณาต่างๆ หมายรวมถึงไปปลิวประกาศติดบอร์ด การใช้นามบัตรในทางที่ผิด สิ่งพิมพ์แจ้งกำหนดการประชุม

ต่างๆ รวมทั้งประกาศรับสมัครผ่านสื่อมวลชน นักธุรกิจแอมเวย์ไม่สามารถมีส่วนร่วมในการ “นัดหมายผู้สนใจโดยไม่รู้จักรมาก่อน” โดยใช้สมุดโทรศัพท์รายชื่อบุคคลในวงการวิชาชีพต่างๆ ในสังคม ฯลฯ นอกจากนี้ นักธุรกิจแอมเวย์ยังไม่สามารถใช้วิธีการติดต่อสื่อสารผ่านสื่อมวลชนอื่นๆ เช่น อีเมลประกาศเชิญชวนโฆษณาผ่านสื่อโทรทัศน์หรือเครือข่ายคอมพิวเตอร์เพื่อโฆษณาโอกาสทางธุรกิจแอมเวย์ด้วย

5. นักธุรกิจแอมเวย์ไม่สามารถระบุหรือหมายรวมว่าตนเป็นพนักงานหรือตัวแทนของแอมเวย์ หรือบริษัทสาขาอื่นใดของแอมเวย์ รวมทั้งไม่อาจอวดอ้างว่าตนเป็นตัวแทนกิตติมศักดิ์ของแอมเวย์ไม่ว่าในประเทศใดๆ ก็ตาม
6. นักธุรกิจแอมเวย์ไม่มีสิทธิ์ในการจัดทำ “ใบสมัครล่วงหน้า” หรือเอกสารอื่นใดในทำนองเดียวกันซึ่งผูกมัดให้นักธุรกิจแอมเวย์ซึ่งเป็นผู้สนใจสมัครร่วมในสายการสปอนเซอร์ของตัวเอง “แบบฟอร์มเชิญชวน” ซึ่งใช้เป็นการภายในเฉพาะในองค์กรนักธุรกิจแอมเวย์จะต้องไม่ถูกนำมาใช้เป็น “ใบสมัครล่วงหน้า” และไม่สามารถนำมาเป็นเอกสารผูกมัดทางกฎหมายแบบฟอร์มเชิญชวนจะต้องไม่มีการเซ็นชื่อรับทราบหรือยินยอมโดยนักธุรกิจแอมเวย์ซึ่งเป็นผู้สนใจ และจะต้องไม่มีการทำสำเนาไว้ให้ผู้สนใจเก็บไว้เป็นหลักฐาน แบบฟอร์มเชิญชวนและการใช้แบบฟอร์มดังกล่าวจะต้องไม่เป็นข้อผูกมัดหรือข้อตกลงกับผู้สนใจไม่ว่ากรณีใดๆ ก็ตาม
7. นักธุรกิจแอมเวย์ซึ่งเป็นผู้สนใจที่พักอาศัยในตลาดที่แอมเวย์ยังไม่เปิดดำเนินการจะต้องไม่ได้รับการเชื้อเชิญให้ร่วมการประชุมเพื่อการสปอนเซอร์ทั้งที่จัดขึ้นโดยนักธุรกิจแอมเวย์หรือบริษัททั้งในตลาดที่

แอมเวย์เปิดดำเนินการแล้วหรือในตลาดที่แอมเวย์ยังมิได้เปิดดำเนินการ

8. ไม่อนุญาตให้มีการแสดงแผนธุรกิจแอมเวย์ การนำเข้าและการจำหน่ายผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ใดๆ ที่ผลิตโดยแอมเวย์ หรือการจัดหาผลิตภัณฑ์ในตลาดที่แอมเวย์ยังไม่เปิดดำเนินการ

การภาคทัณฑ์

นักธุรกิจแอมเวย์คนใดที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับกิจกรรมที่ไม่สมควร จะมีขั้นตอนการภาคทัณฑ์นับตั้งแต่การตักเตือนไปจนถึงการงดกิจกรรมในตลาดใหม่ชั่วคราวหรือยุติกิจกรรมทั้งหมดในตลาดใหม่นั้น นักธุรกิจแอมเวย์ระดับแพลตินัมจะต้องรับผิดชอบต่อการสร้างความเข้าใจเกี่ยวกับระเบียบปฏิบัติต่างๆ ในการสร้างธุรกิจในตลาดสากลแก่นักธุรกิจแอมเวย์ทุกคนในองค์กรของตน และนักธุรกิจแอมเวย์ทุกคนควรยึดมั่นและปฏิบัติตามระเบียบปฏิบัติเหล่านี้อย่างเคร่งครัด สำหรับการจัดตั้งธุรกิจในตลาดใหม่ทุกแห่งขอย้ำอีกครั้งหนึ่งว่าแอมเวย์ยินดีสนับสนุนนักธุรกิจแอมเวย์ทุกคนที่ต้องการขยายธุรกิจของตนไปยังตลาดสากล อย่างไรก็ตาม แอมเวย์จะต้องยึดมั่นในพันธสัญญาที่มีต่อระเบียบปฏิบัติของนักธุรกิจแอมเวย์ ตลอดจนข้อกำหนดต่างๆ กฎหมายระหว่างประเทศและกฎหมายของประเทศอย่างเคร่งครัด

บทลงโทษสำหรับการจัดกิจกรรมที่ไม่ได้รับการอนุญาตในตลาดที่แอมเวย์ยังไม่เปิดดำเนินการ

บทลงโทษ อาจหมายรวมถึงการกระทำใดๆ ที่แอมเวย์เห็นสมควร การดำเนินการแก้ไขอาจมีตั้งแต่การอบรมเพื่อให้ความรู้กับกลุ่มผู้ฝ่าฝืนอีกครั้ง และ/หรือการปฏิเสธที่ยอมรับ/ดำเนินการกับโบสถ์ครในตลาดใหม่ และ/หรือการพิจารณาของ

แอมเวย์ที่จะถอดถอนธุรกิจของผู้ฝ่าฝืนนั้นๆ การดำเนินการแก้ไขอาจส่งผลกระทบต่อในเชิงลบต่อส่วนลดรายปี เกียรติรางวัลในการประกาศเกียรติคุณ และรางวัลอื่นๆ เช่น รายการส่งเสริมการเจริญเติบโต (GIP) รางวัลต่างๆ ที่มีได้เป็นตัวเงิน รวมทั้งเงินรางวัลต่างๆ จากสองผู้สถาปนาของผู้ฝ่าฝืนด้วย

1. การร้องเรียนเกี่ยวกับกิจกรรมที่ไม่เหมาะสมจะต้องมีการเขียนเป็นลายลักษณ์อักษรโดยส่งให้แผนกบริหารงานธุรกิจเพื่อทบทวนและจัดการเป็นกรณีๆ ไป แอมเวย์อาจใช้ดุลยพินิจของตนเองในการติดตามกิจกรรมใดๆ ที่มีการรายงานมาเพื่อประกอบการพิจารณาตัดสินอย่างเที่ยงตรงและดำเนินการต่อไปได้
2. บทลงโทษอาจรวมหมายถึงการกระทำใดๆ ที่แอมเวย์พิจารณาเห็นสมควรและรวมทั้งการปฏิเสธที่จะพิจารณารับใบสมัครในตลาดใหม่ การพิจารณารอลงอาญาหรือการถอดถอนธุรกิจ แอมเวย์อาจไม่อนุมัติให้มีการมอบเงินรางวัลและการประกาศเกียรติคุณที่ได้มาจากการจัดกิจกรรมใดๆ ที่มิได้รับการอนุญาตในตลาดที่แอมเวย์ยังไม่เปิดดำเนินการ และอาจห้ามนักธุรกิจแอมเวย์ที่กระทำผิดมิให้เดินทางเข้าไปในตลาดใหม่ใดๆ ด้วย
3. ในการดำเนินการถอดถอน นักธุรกิจแอมเวย์สามารถยื่นอุทธรณ์ตามสิทธิ์ที่กำหนดซึ่งเป็นที่ยอมรับตามระเบียบปฏิบัติในการบังคับใช้ของจรรยาบรรณ/ระเบียบปฏิบัติ หลักการพื้นฐานทางการค้าหรือนโยบายที่กำหนดในสาขาของแอมเวย์
4. นักธุรกิจแอมเวย์ระดับแพลตินั่มมีหน้าที่ในการสร้างความมั่นใจว่านักธุรกิจ

แอมเวย์ในองค์กรของตนเองซึ่งเกี่ยวข้องกับในตลาดต่างๆ ในระดับสากลที่มีความเข้าใจกฎนี้อย่างแจ่มแจ้งชัดเจน เป็นความรับผิดชอบของนักธุรกิจแอมเวย์แต่ละบุคคลที่จะต้องปฏิบัติตามนโยบายนี้

5. ผู้ฝ่าฝืนอาจต้องแสดงข้อมูล/รายการเอกสารจัดส่งซึ่งมีรายชื่อและที่อยู่ ที่สมมุติของบุคคลทุกคนที่ได้รับการเชิญชวน/ติดต่อจากตนเองในฐานะที่เป็นนักธุรกิจแอมเวย์ที่สนใจ ผู้ได้รับผลจากการจัดกิจกรรมที่มีได้รับอนุญาตดังกล่าว

เกียรติรางวัลและเงินรางวัลของการสปอนเซอร์สากล บทนำ

ความสามารถในการขยายธุรกิจแอมเวย์ในตลาดสากลของคุณจะนำโอกาสทางธุรกิจที่เติบโตไปสู่ธุรกิจแอมเวย์เป็นจำนวนมาก เนื่องจากกฎเกณฑ์ในเรื่องเกียรติรางวัลและเงินรางวัลนั้นแตกต่างกันไป เมื่อคุณขยายธุรกิจแอมเวย์ของคุณไปยังตลาดสากลจึงอาจเกิดความสับสนได้ว่า กฎเกณฑ์ดังกล่าวเป็นอย่างไร

ต่อไปนี้เป็นตัวอย่างของสถานการณ์ทั่วไปเกี่ยวกับการสปอนเซอร์สากล หากตัวอย่างเหล่านี้ยังไม่สามารถตอบข้อสงสัยของคุณได้ กรุณาติดต่อฝ่ายธุรกิจสัมพันธ์ของบริษัท

อย่างไรก็ตามตัวอย่างเหล่านี้ อาจมีการเปลี่ยนแปลงไปตามสภาพของตลาดแต่ละแห่ง และการปรับปรุงแผนการขายและการตลาดของแอมเวย์ ส่วนการตัดสินใจขั้นสุดท้ายในเรื่องเกียรติรางวัลและเงินรางวัลจะขึ้นอยู่กับแอมเวย์

ผลประโยชน์ที่จะได้รับจากการสπονเซอร์สากล

ส่วนลดพิเศษผู้นำสากล 2% (International Leadership Bonus – ILB) เป็นส่วนลดประจำเดือนที่จ่ายให้กับผู้สπονเซอร์สากล เมื่อนักธุรกิจแอมเวย์ที่ได้รับการสπονเซอร์สากลได้รับส่วนลดในระดับสูงสุดที่ 21% (Leadership Percentage)

ตัวอย่างการเปรียบเทียบ Performance Bonus % กับ Leadership Bonus %

	Perf. Bonus %	Leadership %
<p>A 95,000 PV</p>	95,000 Perf. PV 21%	150,000 Lead. PV 21%
<p>B 55,000 PV</p>	55,000 Perf. PV 21%	55,000 Lead. PV 15%
<p>C 150,000 PV</p>	150,000 Perf. PV 21%	150,000 Lead. PV 21%

การไหล (Flow) ของ ILB 2%

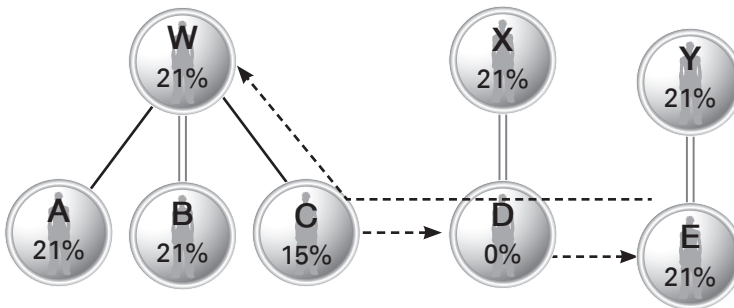
- ILB จะไหลตามสายการสปอนเซอร์สากล (International Line of Sponsorship – LOS) จนถึงผู้ที่มีคุณสมบัติได้รับ
- ILB สามารถส่งผ่านได้หลายประเทศ
- สายการสปอนเซอร์สากลถือว่าเป็นสายการสปอนเซอร์หลักเทียบเท่าสายการสปอนเซอร์ส่วนตัว

การ Flow ของ ILB – ตัวอย่าง

ประเทศที่ 1 ILB ประจำเดือนกระจายจาก E ผ่าน D และ C มาถึง W ซึ่งเป็นนักธุรกิจแอมเวย์รายแรกที่มีคุณสมบัติจะได้รับ

ประเทศที่ 2

ประเทศที่ 3



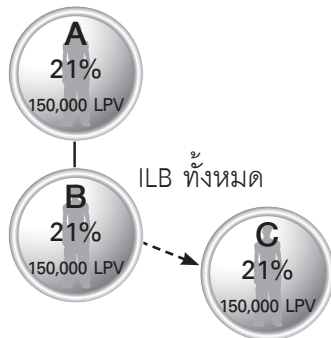
การคำนวณ ILB: ทั้งหมด, บางส่วน หรือไม่ได้รับ

กฎทั้งหมด, บางส่วน หรือไม่ได้รับ ต่อไปนี้ ใช้สำหรับคำนวณ ILB กฎนี้ยังนำไปใช้กับการคำนวณส่วนลดพิเศษผู้นำรับรอง (Foster Leadership Bonus) อีกด้วย

ถ้าผู้สปอนเซอร์สากล มีสายงานที่ส่ง ILB มาเป็นจำนวน	ถ้าผู้สปอนเซอร์สากลมี Leadership % เท่ากับ	ผู้สปอนเซอร์สากลจะได้รับ ILB
1 หรือมากกว่า	21%	ทั้งหมด
2 หรือมากกว่า	<21%	บางส่วน
1 หรือน้อยกว่า	<21%	ไม่ได้รับ

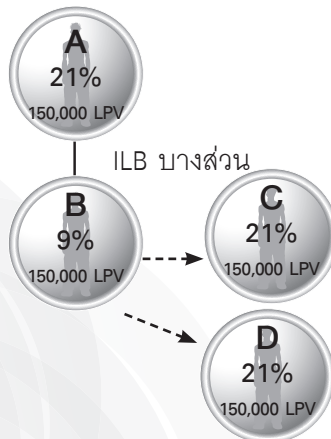
ทั้งหมด, บางส่วน, ไม่ได้รับ – ตัวอย่าง

ทั้งหมด ประเทศที่ 1 ประเทศที่ 2



B ได้รับ ILB ทั้งหมด

บางส่วน ประเทศที่ 1 ประเทศที่ 2

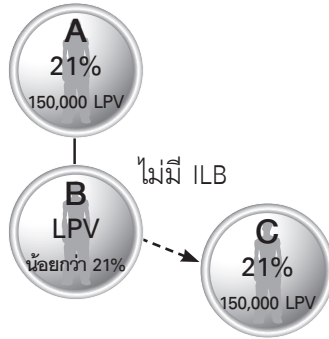


B ได้รับ ILB บางส่วน

ไม่ได้รับ

ประเทศที่ 1

ประเทศที่ 2



B ไม่ได้รับ ILB

หลักการสำคัญเรื่องเงินรางวัลจากสายการสปอนเซอร์สากล

- ผู้สปอนเซอร์สากล (ทั้งกรณีทั่วไปและกรณีธุรกิจที่ 2) มีสิทธิ์ได้รับส่วนลดพิเศษผู้นำสากล ILB 2% เมื่อนักธุรกิจแอมเวย์ที่ได้รับการสปอนเซอร์สากลได้รับส่วนลดในระดับสูงสุดที่ 21% (Leadership Percentage)
- เฉพาะนักธุรกิจแอมเวย์ที่ดำเนินธุรกิจที่ 2 มีสิทธิ์ได้รับส่วนลดในการดำเนินธุรกิจทั้งหมด ที่เกิดจากธุรกิจในประเทศนั้น
- สายการสปอนเซอร์สากลจะไม่สามารถนับเพื่อคำนวณการจ่ายส่วนลดจากยอดซื้อส่วนตัว ส่วนลดแตกต่าง ส่วนลดพิเศษทับทิม ส่วนลดพิเศษไข่มุก หรือส่วนลดพิเศษเพชรบริหารในประเทศของตน
- ยอดธุรกิจของสายการสปอนเซอร์สากลที่มีคุณสมบัติเข้มงวดเงินสามารถนำมารวมในการคำนวณส่วนลดพิเศษมรกตและส่วนลดพิเศษเพชรในประเทศของตนได้

คุณสมบัติจากสายการสปอนเซอร์สากล

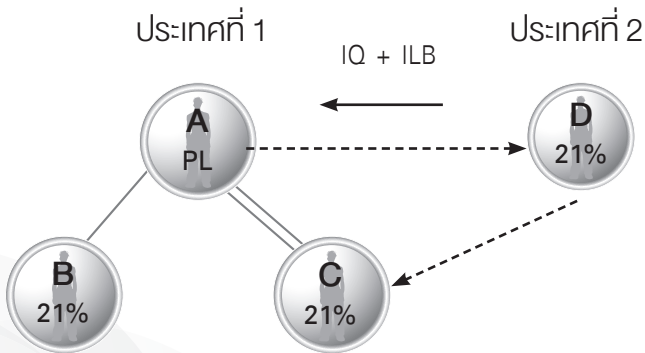
ผู้สปอนเซอร์สากลสามารถได้รับคุณสมบัติจากสายงานต่างประเทศได้ 3 วิธี

- IQ – (International Qualified Month)
- IA – (International Award Month)
- ID – (International DD Month)

สายงาน IQ- International Qualified Month

นักธุรกิจแอมเวย์จะได้รับ IQ ก็ต่อเมื่อ

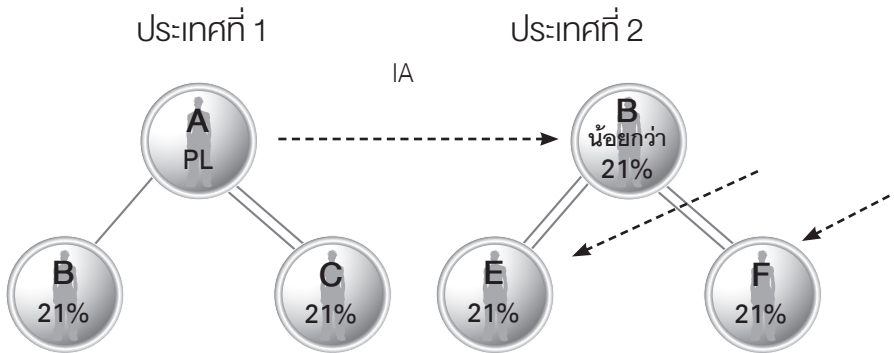
- ผู้ที่ได้รับการสปอนเซอร์สากลทำคุณสมบัติเป็น 21% (Leadership %)
- ได้รับส่วนลดพิเศษผู้นำสากล ILB
- สายงานดังกล่าวไม่ได้ถูกนับซ้ำในการทำคุณสมบัติของนักธุรกิจแอมเวย์ท่านนั้น



สาขางาน IA - International Award Month

นักธุรกิจแอมเวย์จะได้รับ IA ก็ต่อเมื่อ

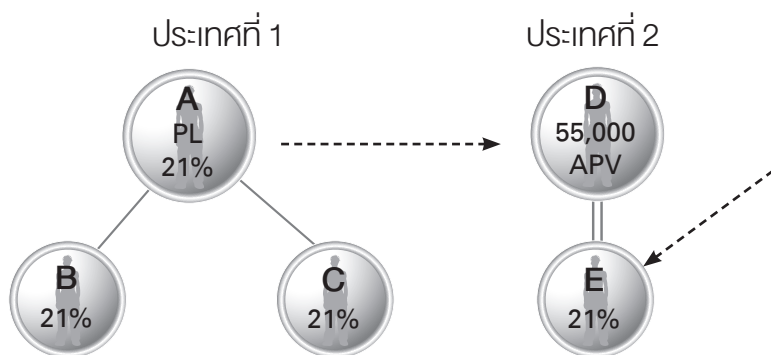
- ผู้ที่ได้รับการสπονเซอร์สากลไม่ได้ทำให้เกิดเงิน ILB (ไม่ได้เป็น 21% Leadership %)
- แต่ให้การสπονเซอร์รับรองสาขางานที่มีคุณสมบัติ 2 สาขางานขึ้นไป
- สาขางานดังกล่าวไม่ได้ถูกนับซ้ำในการทำคุณสมบัติของนักธุรกิจแอมเวย์ท่านนั้น



สายงาน ID (International DD Month)

นักธุรกิจแอมเวย์จะได้รับ ID month ก็ต่อเมื่อ

- ผู้ที่ได้รับการสปอนเซอร์สากลไม่ได้ทำให้เกิดเงิน ILB (ไม่ได้เป็น 21% Leadership %)
- แต่มียอด Award PV = 55,000 และให้การสปอนเซอร์รับรองสายงาน 21% ตรงไหนก็ได้ในสาย
- สายงานดังกล่าวไม่ได้ถูกนับซ้ำในการทำคุณสมบัติของนักธุรกิจแอมเวย์ท่านนั้น

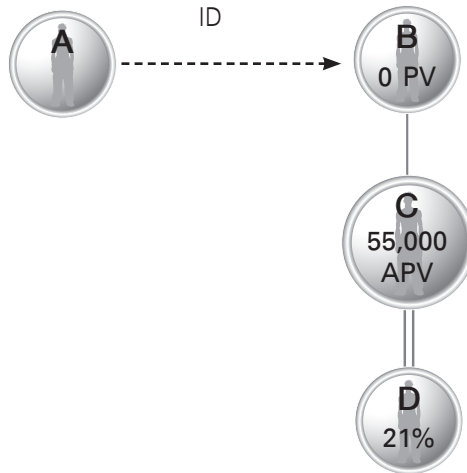


*Award PV จะเท่ากับยอดพีวีส่วนตัวรวมกับยอดพีวีของดาวไลน์ที่เป็น 21% แต่จะไม่นรวมยอด พีวีที่อยู่ระหว่างนักธุรกิจแอมเวย์ท่านนั้นกับนักธุรกิจแอมเวย์ที่ได้รับการสปอนเซอร์รับรองที่เป็น 21% ในสายงานนั้น (In Between Volume) ในขณะที่ Leadership PV นั้นจะรวม In Between Volume ด้วย

ID Enhancement

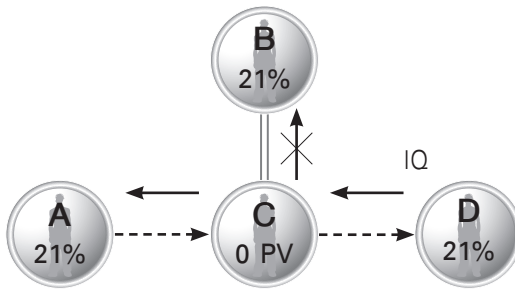
ID Enhancement เป็นอีกหนึ่งตัวอย่างในการปรับแผนธุรกิจเพื่อจะช่วยให้ นักธุรกิจแอมเวย์สามารถทำคุณสมบัตินี้ได้

ตั้งแต่วันที่ 1 กันยายน 2000 ผู้ให้การสปอนเซอร์สากลอาจยังได้รับ ID ถึง แม้ว่าสายงานที่ได้รับสปอนเซอร์สากลจะไม่มี Size Volume เท่ากับ 55,000 APV เหนือกลุ่มที่ได้รับการสปอนเซอร์รับรองที่เป็น 21% แต่ได้ให้การสปอนเซอร์ส่วนตัว นักธุรกิจแอมเวย์อีกท่านหนึ่งซึ่งมี Size Volume = 55,000 APV เหนือกลุ่ม 21% ที่ ได้รับการสปอนเซอร์รับรอง



การ Flow ของคุณสมบัติสายการสปอนเซอร์สากล

สายการสปอนเซอร์สากลถือว่าเป็นสายงานหลัก ไม่ใช่สายการสปอนเซอร์
รับรอง (Foster Line) เมื่อมีสายการสปอนเซอร์สากลที่มีคุณสมบัติเกิดขึ้น เครดิต
คุณสมบัตินั้นจะไหลไปตามสายการสปอนเซอร์สากล (แทนสายการสปอนเซอร์
รับรอง) จนถึงนักธุรกิจแอมเวย์คนแรกที่มี Leadership % = 21%

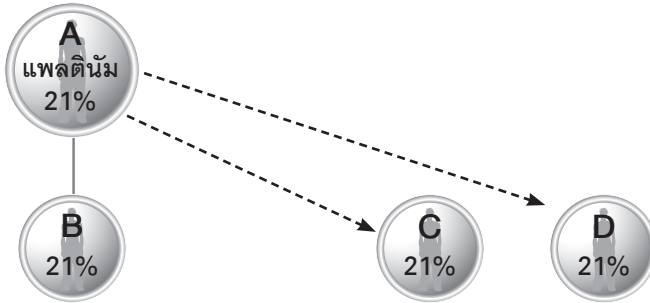


หลักการสำคัญในการนับคุณสมบัติจากสายการสปอนเซอร์สากล

- ผู้สปอนเซอร์สากลจะต้องมีคุณสมบัติระดับแพลตินัมภายในประเทศ ถึง
จะสามารถนับสายการสปอนเซอร์สากลในการทำคุณสมบัติระดับมรกต

ประเทศไทย 1

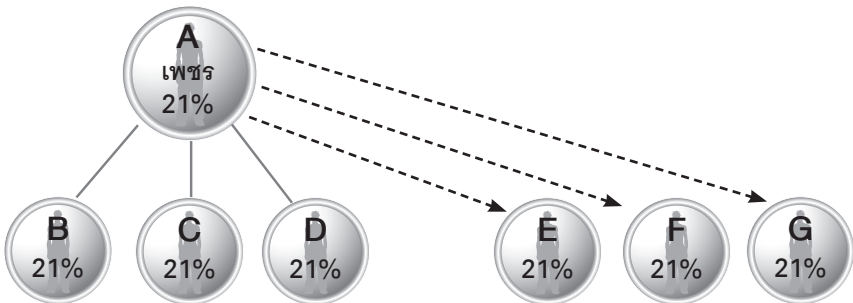
ประเทศไทย 2



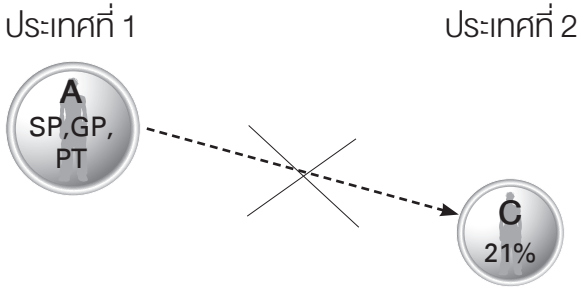
- ผู้สポンเซอร์สากลจะต้องเป็นผู้ได้รับส่วนลดพิเศษระดับมรดกภายในประเทศ ถึงจะสามารถนับสายการสポンเซอร์สากลในการทำคุณสมบัติระดับเพชรและสูงขึ้นได้

ประเทศไทย 1

ประเทศไทย 2



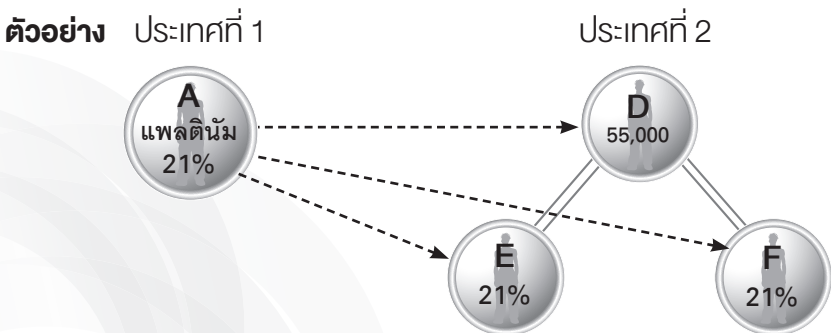
- สายการสปอนเซอร์สากลจะไม่ถูกนับในการทำคุณสมบัติระดับเข้มเงิน เข้มทอง หรือแพลตินั่มภายในประเทศ



- **การจัดลำดับของคุณสมบัติ (Priority Rule)**

ในการตรวจสอบคุณสมบัติหากมีสายงานที่มีคุณสมบัติในประเทศ (Q หรือ F), IQ, IA หรือ ID เกิดขึ้นพร้อมๆ กันในกลุ่มตลาดต่างประเทศ เดียวกัน จะใช้การจัดลำดับความสำคัญต่อไปนี้

- สาย Q ในประเทศ / สาย Foster จะถือว่าเหนือกว่าสาย IQ
- สาย IQ จะถือว่าเหนือกว่าสาย IA
- สาย IA จะถือว่าเหนือกว่าสาย ID



- จากตัวอย่าง A สามารถนับได้ทั้งสายงาน IQ, IA และ ID อย่างไรก็ตาม จากกฎการจัดลำดับของคุณสมบัติ สายงาน IQ จะถือว่าเหนือกว่าสายงาน IA และสายงาน IA จะถือว่าเหนือกว่าสายงาน ID
- ดังนั้น A จะสามารถนับสายงาน IQ ได้ทั้งหมด 2 สาย (จาก E และ F)

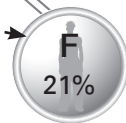
• กฎการไม่นับซ้ำ (No Double Counting Rule)

การนับซ้ำไม่สามารถกระทำได้ในสายการสปอนเซอร์สากลเดียวกัน และ/หรือยอดกลุ่มธุรกิจของบุคคลเดียวกัน หรือในอีกทางหนึ่งบุคคลเดียวกันไม่สามารถได้รับประโยชน์จากสายการสปอนเซอร์สากล และ/หรือยอดกลุ่มธุรกิจเดียวกันได้สองครั้ง

ตัวอย่าง **ประเทศที่ 1**



ประเทศที่ 2



- จากตัวอย่าง เนื่องจาก A ได้นับสายงาน IQ ได้จาก E และ F แล้ว
- ดังนั้น A จึงไม่สามารถนับยอดกลุ่มธุรกิจจาก E และ F ซ้ำสองครั้งเพื่อทำคุณสมบัติในระดับมรกต

- **Double Dipping Policy**

เริ่มตั้งแต่วันที่ 1 กันยายน 2005 แอมเวย์จะไม่อนุญาตผู้สปอนเซอร์สากลนับคุณสมบัติระดับสูงและนับคะแนน FAA สำหรับสายงานที่เกิดขึ้นในตลาดเดียวกันกับตลาดหลักของผู้สปอนเซอร์สากล เว้นแต่ว่าสายงานที่เกี่ยวข้องได้รับการยกเว้น (Grandfathered)

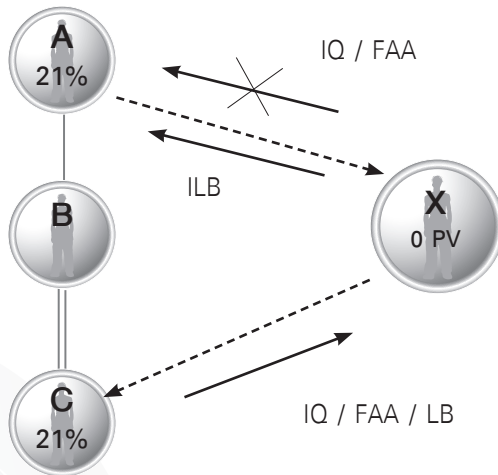
การเปลี่ยนแปลงส่งผลต่อ

- สายงานสปอนเซอร์สากล (IQ / IA / ID)
- คะแนน FAA

การเปลี่ยนแปลงไม่ส่งผลต่อ

- ส่วนลดพิเศษผู้นำสากล (ILB)
- ส่วนลดพิเศษประจำปี

ตัวอย่าง



- ในตัวอย่างนี้ IQ และเครดิต FAA ที่เกิดจาก C ไม่สามารถนับกลับไปยัง A ได้ เพราะเกิดจากประเทศ 1 และได้รับในประเทศเดียวกัน (ประเทศ 1) แต่สำหรับส่วนลดพิเศษผู้นำสากลจะไหลกลับมายัง A ผ่าน X ผู้ซึ่งไม่มีคุณสมบัติ

การคุ้มครองสายการสปอนเซอร์

เมื่อสถานภาพการเป็นนักธุรกิจแอมเวย์ถูกยกเลิกอันเนื่องมาจากการไม่ต่ออายุสมาชิกภาพ การเสียชีวิตโดยปราศจากทายาทผู้รับมรดก การลาออก หรือการถูกถอดถอนสถานภาพการเป็นนักธุรกิจแอมเวย์โดยแอมเวย์ เป็นต้น แอมเวย์จะพยายามรักษาสายการสปอนเซอร์เพื่อคงไว้ซึ่งการไหล (Flow) ของเงินรางวัลและเกียรติรางวัล

การดำเนินธุรกิจอย่างถูกต้อง

ข้อพึงปฏิบัติในการดำเนินธุรกิจแอมเวย์

ดำเนินธุรกิจอย่างถูกต้องปกป้องผลประโยชน์ของตนเอง การเป็นนักธุรกิจแอมเวย์หมายถึงโอกาสทางธุรกิจอันมีค่าที่ให้หลักประกันความมั่นคงด้านการเงินในระยะยาว นี่จึงเป็นเหตุผลที่ว่า ทำไมนักธุรกิจแอมเวย์ทุกคนต่างมุ่งมั่นในธุรกิจของตนอย่างเต็มที่ และปรารถนาที่จะดำเนินธุรกิจนี้ไปตามครรลองของจรรยาบรรณและระเบียบปฏิบัติที่แอมเวย์กำหนดไว้สำหรับนักธุรกิจแอมเวย์ทุกคน

องค์ประกอบสำคัญที่จะนำไปสู่ความสำเร็จไม่ว่าจะเป็นธุรกิจใด นั่นคือการดำเนินธุรกิจอย่างถูกต้องและมีความเคารพซึ่งกันและกัน เพื่อพิทักษ์สิทธิประโยชน์อันเท่าเทียมกันทั้งของตัวเองและนักธุรกิจแอมเวย์ทุกคน

1. พึงยึดมั่นในกฎกองตลอดเวลา

กฎทองกล่าวไว้ว่า “จงปฏิบัติต่อผู้อื่นดังเช่นที่คุณปรารถนาให้ผู้อื่นปฏิบัติต่อคุณ” สิ่งนี้ถือเป็นความรับผิดชอบของนักธุรกิจแอมเวย์ทุกคนที่จะต้องยึดมั่นในจรรยาบรรณและระเบียบปฏิบัติอย่างเคร่งครัด ทั้งในด้านการกระทำและจิตใจ การฝ่าฝืนระเบียบปฏิบัติจะเป็นผลให้เกิดการเพิกถอนสถานภาพการเป็นนักธุรกิจแอมเวย์ของคุณ

2. อย่าให้การสปอนเซอร์แก่ผู้ที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะ

ผู้สมัครเป็นนักธุรกิจแอมเวย์จะต้องมีอายุครบ 18 ปี โดยผู้ที่ยังไม่ถึง 20 ปี

จะต้องมีผู้ปกครองลงนามยินยอม และจะต้องมีความรับผิดชอบในหลายๆ ด้าน เช่น การทำนิติกรรม การบริหารองค์กร การปฏิบัติตามจรรยาบรรณและระเบียบปฏิบัติและความรับผิดชอบด้านการเงิน

3. อย่าพูดเกินความจริงถึงรายได้ที่ได้รับจากธุรกิจแอมเวย์

จงแสดงแผนธุรกิจของแอมเวย์อย่างชัดเจน ธุรกิจแอมเวย์มีใช้ธุรกิจประเภท รวยทางลัด แต่เป็นโอกาสในการสร้างผลงานที่สามารถบรรลุถึงเป้าหมายได้ โดยจะต้องมีองค์ประกอบที่สำคัญคือ การทำงานด้วยความอุทิศและมานะพากเพียร

4. อย่างายัดตราคา

จงขายผลิตภัณฑ์แอมเวย์ให้กับลูกค้าในราคาขายปลีกตามที่แอมเวย์กำหนดไว้ ผลิตภัณฑ์แอมเวย์ล้วนมีคุณภาพคุ้มค่าสมราคา ในฐานะที่คุณเป็นนักธุรกิจแอมเวย์ เท่ากับว่าคุณได้ขายทั้งคุณภาพและบริการให้กับลูกค้า การขายยัดตราคาจะลดผลกำไรที่คุณควรได้รับอย่างเต็มที่ ทั้งยังส่งผลกระทบต่อวงการดำเนินธุรกิจอีกด้วย และทำให้เกิดความสับสนวุ่นวายต่อวงจรการค้าในธุรกิจอีกด้วย ดังนั้น คุณไม่ควรทำลายภาพลักษณ์ขององค์กรนักธุรกิจแอมเวย์โดยส่วนรวมให้ มัวหมองด้วยการกระทำที่ไม่เป็นไปตามครรลองอย่างถูกต้องยุติธรรม

5. อย่าพูดเกินความจริงถึงประสิทธิภาพของผลิตภัณฑ์

จงให้ข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ตามที่เป็นจริงและเชื่อถือได้ นำเสนอและ สาธิตผลิตภัณฑ์แอมเวย์ตามวิธีการที่ได้รับการรับรองจากแอมเวย์อย่างถูกต้อง กล่าวถึงคุณลักษณะและคุณประโยชน์ของผลิตภัณฑ์ตามที่ระบุไว้ในสื่อส่งเสริม ธุรกิจหรือฉลากที่บรรจุภัณฑ์

6. อย่างอดทิ้งสมาชิกและลูกค้าไว้เบื้องหลัง

จงให้บริการแก่สมาชิกและลูกค้าด้วยความรับผิดชอบเป็นประจำสม่ำเสมอ สมาชิกและลูกค้าที่พึงพอใจในผลิตภัณฑ์ นับเป็นสมบัติอันล้ำค่า ดังนั้น จงกลับไปเยี่ยมเยียนพวกเขาอย่างต่อเนื่อง แนะนำผลิตภัณฑ์หรือบริการใหม่ๆ ที่เป็นประโยชน์ และหมั่นติดตามผลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ที่คุณขายให้พวกเขาอยู่เสมอ พยายามทำให้เกิดความไว้วางใจในผลิตภัณฑ์ด้วยการมอบบริการที่ดีและความพึงพอใจให้กับสมาชิกและลูกค้า

7. อย่าให้การสปอนเซอร์จนกว่าคุณพร้อมที่จะรับผิดชอบ

จงให้ความช่วยเหลือ ให้คำแนะนำปรึกษา และแนะแนวทางในการดำเนินธุรกิจที่ถูกต้องแก่นักธุรกิจแอมเวย์ในองค์กรของคุณ สิทธิในการให้สปอนเซอร์แก่ผู้อื่นนั้นหมายรวมถึงหน้าที่ที่คุณจะต้องให้การฝึกอบรม ให้กำลังใจ การฝึกอบรมเป็นสิ่งสำคัญและจำเป็น แต่นักธุรกิจแอมเวย์ไม่ควรที่จะแสวงหาผลประโยชน์จากการฝึกอบรมและการจัดประชุมเพื่อเสริมสร้างกำลังใจ แหล่งรายได้ที่ถูกต้องของธุรกิจแอมเวย์ต้องมาจากการขายผลิตภัณฑ์และการให้บริการแก่สมาชิกและลูกค้าเท่านั้น

8. อย่าพยายามเปลี่ยนหรือชักชวนผู้อื่นให้เปลี่ยนสายการสปอนเซอร์

จงเคารพต่อความเป็นอันหนึ่งอันเดียวกันของสายการสปอนเซอร์แต่ละสาย ความเป็นอันหนึ่งอันเดียวกันของสายการสปอนเซอร์เป็นสิ่งสำคัญยิ่งในแผนธุรกิจของแอมเวย์ แอมเวย์ไม่อนุญาตให้มีการโอนสถานภาพการเป็นนักธุรกิจแอมเวย์หรือสมาชิกจากผู้สปอนเซอร์คนหนึ่งไปยังอีกคนหนึ่ง การโยกย้ายเปลี่ยนแปลงโดยมิได้รับอนุญาตมีแต่จะนำไปสู่ความขัดแย้งและเป็นผลเสียต่อประโยชน์ทางธุรกิจของนักธุรกิจแอมเวย์ทุกคน

9. อย่าอาศัยเครือข่ายของนักธุรกิจแอมเวย์เป็นแหล่งขายผลิตภัณฑ์อื่นที่มีใช้ของแอมเวย์

จงมุ่งจำหน่ายแต่ผลิตภัณฑ์แอมเวย์ซึ่งมีการรับประกันความพอใจให้กับสมาชิกและลูกค้าอย่างเต็มที่ องค์กรนักธุรกิจแอมเวย์ก่อตั้งขึ้นโดยแอมเวย์และนักธุรกิจแอมเวย์ ซึ่งร่วมงานกันอย่างใกล้ชิดในฐานะหุ้นส่วนทางธุรกิจ ดังนั้นนักธุรกิจแอมเวย์จะต้องไม่ช่วงชิงหรือตัดทอนผลประโยชน์จากความรู้หรือการติดต่อสัมพันธ์กับนักธุรกิจแอมเวย์คนอื่นๆ ในการจำหน่ายผลิตภัณฑ์หรือบริการใดๆ ที่มีใช้ผลิตภัณฑ์หรือบริการของแอมเวย์ที่ได้รับอนุญาตแล้ว เพราะการกระทำดังกล่าวจะนำมาซึ่งความยุ่งยากที่ไม่เป็นผลดีประกันอันแน่นอนและไร้เหตุผลต่อนักธุรกิจแอมเวย์คนอื่นๆ และแอมเวย์ก็ไม่อนุญาตต่อการกระทำดังกล่าวนี้ด้วย

10. อย่าสั่งซื้อหรือจัดมอบผลิตภัณฑ์แอมเวย์ให้กับนักธุรกิจหรือสมาชิกแอมเวย์ในสายการสปอนเซอร์อื่น

จงสั่งซื้อผลิตภัณฑ์จากผู้สปอนเซอร์ นักธุรกิจแอมเวย์ระดับแพลตินัมของคุณหรือจากแอมเวย์ ซ็อล เท่านั้น การคำนวณยอดพีวีและบีวีควรจะเป็นยอดที่ส่งขึ้นไปยังอัปไลน์ในสายการสปอนเซอร์ของคุณ จงจำหน่ายผลิตภัณฑ์ให้กับนักธุรกิจแอมเวย์ที่เป็นดาวเนิร์นหรือสมาชิกในสายการสปอนเซอร์ของคุณเองเท่านั้น เพื่อหลีกเลี่ยงปัญหาความขัดแย้งระหว่างองค์กรนักธุรกิจแอมเวย์

11. อย่างขายผลิตภัณฑ์แอมเวย์แบบเคาะประตูบ้าน

จงสร้างธุรกิจของคุณจากเพื่อนฝูงและการติดต่ออย่างสม่ำเสมอ ธุรกิจแอมเวย์เป็นธุรกิจที่อาศัยความสัมพันธ์แบบบุคคลต่อบุคคล การจำหน่ายปลีกผลิตภัณฑ์แอมเวย์ด้วยการเคาะประตูบ้าน การเที่ยวชักชวนไปทั่ว หรือการส่ง

ข่าวสารข้อมูลทางไปรษณีย์ จะเป็นการทำลายภาพลักษณ์ของนักธุรกิจมืออาชีพของแอมเวย์

12. อย่างขายหรือตั้งแสดงผลิตภัณฑ์แอมเวย์ในร้านค้าปลีก

จงให้บริการแบบเป็นกันเองอย่างเต็มที่แก่สมาชิกและลูกค้าของคุณ ธุรกิจแอมเวย์เป็นธุรกิจขายตรง การขายผลิตภัณฑ์แอมเวย์ตามเคาน์เตอร์จำหน่าย หรือการตั้งแสดงผลิตภัณฑ์แอมเวย์ในร้านค้าปลีก งานแสดงสินค้า หรือนิทรรศการต่างๆ จะก่อให้เกิดการแข่งขันที่ไม่ยุติธรรมในหมู่นักธุรกิจแอมเวย์ และเป็นการฝ่าฝืนระเบียบปฏิบัติของนักธุรกิจแอมเวย์

13. อย่างสร้างความกดดันในการขาย

จงเคารพต่อสิทธิเสรีภาพในการตัดสินใจของแต่ละบุคคล พึงดำเนินธุรกิจด้วยท่าทีอ่อนน้อม การใช้เทคนิคสร้างความกดดันในการขายกลับจะส่งผลกระทบต่อภาพลักษณ์ของคุณในฐานะนักธุรกิจแอมเวย์ และภาพลักษณ์โดยรวมขององค์กรนักธุรกิจแอมเวย์ทั้งหมด แต่ทุกคนล้วนมีแผนการส่วนตัวในชีวิตของตน และพึงเข้าใจว่ามีโชทุกคนที่ต้องการเข้าร่วมเป็นนักธุรกิจแอมเวย์

14. อย่างกักตุนหรือบังคับให้ผู้อื่นกักตุนผลิตภัณฑ์

จงปฏิบัติตามกฎ 70% การกักตุนผลิตภัณฑ์ถือเป็นการดำเนินธุรกิจที่ไม่ถูกต้อง คุณควรขายผลิตภัณฑ์อย่างน้อย 70% ของผลิตภัณฑ์ที่คุณเก็บสต็อกสำรองไว้ในแต่ละเดือน รวมทั้งไม่ควรบังคับให้นักธุรกิจแอมเวย์ในองค์กรของคุณเก็บสต็อกผลิตภัณฑ์มากกว่าจำนวนที่เขาคจะขายได้ในแต่ละเดือน การกระทำดังกล่าวจะทำให้คุณกำลังดำเนินธุรกิจในรูปแบบปิระมิดที่ผิดกฎหมาย

15. อย่าละเมิดสิทธิ์เรื่องเครื่องหมายการค้าของแอมเวย์

จงขออนุญาตจากแอมเวย์ก่อนการใช้ชื่อทางการค้าและเครื่องหมายการค้าของแอมเวย์ การปกป้องชื่อทางการค้าและเครื่องหมายการค้าของแอมเวย์เป็นเรื่องสำคัญมาก แอมเวย์ห้ามมิให้มีการผลิตผลิตภัณฑ์หรือจำหน่ายแพคเกจและอุปกรณ์ส่งเสริมธุรกิจอื่นๆ ในองค์กรนักธุรกิจแอมเวย์ (กรุณาดูรายละเอียดเพิ่มเติมในแผนธุรกิจและระเบียบปฏิบัติของนักธุรกิจแอมเวย์) หากแอมเวย์สูญเสียสิทธิ์ในเรื่องดังกล่าว บริษัทอื่นๆ ก็สามารถที่จะผลิตผลิตภัณฑ์โดยใช้ชื่อของแอมเวย์ ซึ่งจะก่อให้เกิดความสับสนและเสียหายอันไม่สามารถแก้ไขได้แก่องค์กรของนักธุรกิจแอมเวย์ทุกคน

ความรับผิดชอบของนักธุรกิจแอมเวย์

จรรยาบรรณของนักธุรกิจแอมเวย์ ในฐานะนักธุรกิจแอมเวย์ ข้าพเจ้ายินยอมที่จะดำเนินธุรกิจแอมเวย์ของข้าพเจ้าให้สอดคล้องกับหลักการต่างๆ ดังต่อไปนี้

1. ตามหลักการพื้นฐานในการดำเนินธุรกิจ ข้าพเจ้าจะพยายามปฏิบัติต่อผู้ที่ข้าพเจ้าพบในกิจกรรมทางธุรกิจในฐานะนักธุรกิจแอมเวย์ ในรูปแบบเดียวกับที่ข้าพเจ้าปรารถนาให้เขาปฏิบัติต่อข้าพเจ้า
2. ข้าพเจ้ายืนยันและจะปฏิบัติตามระเบียบปฏิบัติที่ระบุไว้ในจรรยาบรรณและระเบียบปฏิบัติที่เป็นทางการของแอมเวย์รวมทั้งสื่อส่งเสริมธุรกิจอื่นๆ ของแอมเวย์ โดยไม่เพียงยึดมั่นตาม “ลายลักษณ์อักษร” เท่านั้น แต่จะปฏิบัติตามเจตนารมณ์ของกฎต่างๆ เหล่านั้นด้วย

3. ข้าพเจ้าจะนำเสนอผลิตภัณฑ์แอมเวย์และโอกาสทางธุรกิจแอมเวย์ให้แก่ลูกค้าและผู้สนใจตามความเป็นจริงและโดยสุจริต และข้าพเจ้าจะอ้างคุณสมบัติตามที่ระบุไว้ในสื่อส่งเสริมธุรกิจที่เป็นทางการของแอมเวย์เท่านั้น

4. ข้าพเจ้าจะจัดการกับเรื่องร้องเรียนทุกเรื่องอย่างสุภาพและในทันทีตามขั้นตอนที่ระบุไว้ในเอกสารสิ่งพิมพ์ที่เป็นทางการของแอมเวย์ในเรื่องการแลกเปลี่ยนหรือคืนเงินค่าผลิตภัณฑ์

5. ข้าพเจ้าจะปฏิบัติตามวิถีทางที่สะท้อนให้เห็นถึงมาตรฐานสูงสุดในด้านความซื่อสัตย์สุจริต ความจริงใจและความรับผิดชอบ และข้าพเจ้าตระหนักดีว่าการปฏิบัติตามของข้าพเจ้าในฐานะนักธุรกิจแอมเวย์จะมีผลกระทบไปไกลไม่เพียงเฉพาะต่อธุรกิจของข้าพเจ้าเท่านั้น แต่ยังมีผลกระทบต่อนักธุรกิจแอมเวย์คนอื่นๆ ด้วยเช่นกัน

6. ข้าพเจ้าจะยอมรับและปฏิบัติตามความรับผิดชอบต่างๆ ของนักธุรกิจแอมเวย์ (รวมทั้งความรับผิดชอบของผู้สปอนเซอร์และนักธุรกิจแอมเวย์ระดับแพลตินัม เมื่อข้าพเจ้าก้าวเข้าสู่ความรับผิดชอบในระดับดังกล่าว) ตามที่ระบุไว้ในเอกสารสิ่งพิมพ์ที่เป็นทางการของแอมเวย์

7. ข้าพเจ้าจะใช้เฉพาะสื่อส่งเสริมธุรกิจที่ได้รับอนุมัติจากแอมเวย์แล้วเท่านั้น ในส่วนที่เกี่ยวกับการนำเสนอแผนธุรกิจของแอมเวย์ การขายผลิตภัณฑ์แอมเวย์ และการทำกิจกรรมต่างๆ ในฐานะนักธุรกิจแอมเวย์

อภิธานศัพท์

- ผู้สปอนเซอร์** ทุกคนที่เป็นนักธุรกิจแอมเวย์จะต้องได้รับการชักชวนให้เข้าร่วมธุรกิจ หรือได้รับการสปอนเซอร์จากนักธุรกิจแอมเวย์อีกคนหนึ่ง บุคคลดังกล่าวจะรับผิดชอบในการฝึกอบรมและสร้างแรงบันดาลใจให้กับนักธุรกิจแอมเวย์ที่ตนเป็นผู้สปอนเซอร์
- ผู้สปอนเซอร์ส่วนตัว** นักธุรกิจแอมเวย์ซึ่งให้การสปอนเซอร์โดยตรงแก่ผู้มุ่งหวัง โดยไม่มีการติดต่อหรือความสัมพันธ์เชื่อมโยงใดๆ ในระบบสากล
- ผู้สปอนเซอร์สากล** นักธุรกิจแอมเวย์ซึ่งให้การสปอนเซอร์แก่ผู้มุ่งหวังที่อาศัยอยู่ในประเทศอื่น
- ผู้สปอนเซอร์รับรอง** นักธุรกิจแอมเวย์ซึ่งอาศัยอยู่ในประเทศเดียวกับนักธุรกิจแอมเวย์ที่ได้รับการสปอนเซอร์สากลมีหน้าที่ในการฝึกอบรมและสร้างแรงบันดาลใจให้กับนักธุรกิจแอมเวย์ที่ได้รับการสปอนเซอร์ หรือทำหน้าที่เช่นเดียวกับผู้สปอนเซอร์ส่วนตัวนั่นเอง

เกียรติรางวัล ระดับการประกาศเกียรติคุณที่มอบให้กับนักธุรกิจแอมเวย์ เมื่อนักธุรกิจแอมเวย์สามารถสร้างธุรกิจของตนได้ถึงระดับที่กำหนดโดยจัดลำดับขั้นด้วยเข็มเกียรติคุณระดับต่างๆ

เงินรางวัล ส่วนลด การเดินทางท่องเที่ยว และผลประโยชน์ต่างๆ ที่มอบให้กับนักธุรกิจแอมเวย์ตามลำดับขั้นของความสำเร็จ

ระดับส่วนลดสูงสุด เปอร์เซ็นต์ส่วนลดสูงสุด เช่น 25% สำหรับประเทศ สหรัฐอเมริกาและแคนาดา 21% สำหรับสาขาแอมเวย์ ในประเทศต่างๆ

ส่วนลดพิเศษผู้นำ ส่วนลดพิเศษ 6% ซึ่งคำนวณจากยอดปีของกลุ่มส่วนตัวของนักธุรกิจแอมเวย์ที่ได้รับการสปอนเซอร์ส่วนตัวในระดับส่วนลดสูงสุดโดยจะจ่ายให้กับผู้สปอนเซอร์ทุกๆ เดือน หากผู้สปอนเซอร์นั้นทำได้ถึงระดับคุณสมบัติขั้นต่ำที่กำหนดไว้

ส่วนลดพิเศษผู้นำรับรองและส่วนลดพิเศษผู้นำสากล

เมื่อนักธุรกิจแอมเวย์ที่ได้รับการสปอนเซอร์สากลทำได้ถึงระดับส่วนลดสูงสุด ส่วนลดพิเศษผู้นำจะถูกแบ่งออกเป็น 2 ส่วนเท่าๆ กัน ส่วนหนึ่งจะเป็นของสายการสปอนเซอร์รับรองคือ 4% (ส่วนลดพิเศษผู้นำรับรอง) และอีกส่วนหนึ่งจะเป็นของสายการสปอนเซอร์สากลคือ 2% (ส่วนลดพิเศษผู้นำสากล) หากผู้สปอนเซอร์ทำได้ถึงระดับคุณสมบัติขั้นต่ำที่กำหนดไว้

กลุ่มธุรกิจ

สถานภาพการเป็นนักธุรกิจแอมเวย์ที่จัดตั้งขึ้นโดยนักธุรกิจแอมเวย์คนหนึ่งซึ่งมีสถานภาพการเป็นนักธุรกิจแอมเวย์และใช้ผลิตภัณฑ์แอมเวย์ในอีกประเทศหนึ่งอยู่แล้ว ธุรกิจใหม่แต่ละแห่งจะต้องมีผู้สปอนเซอร์รับรองในประเทศนั้นๆ โดยธุรกิจที่จัดตั้งขึ้นใหม่จะต้องปฏิบัติตามกฎหมายของประเทศนั้นๆ และตามระเบียบปฏิบัติของแอมเวย์

Amway



สงวนลิขสิทธิ์ บริษัท แอมเวย์ (ประเทศไทย) จำกัด 2561 สงวนลิขสิทธิ์ทุกกรณี
บริษัท แอมเวย์ (ประเทศไทย) จำกัด 1199/1 ถนนรามคำแหง หัวหมาก บางกะปิ กรุงเทพฯ 10240
Amway Contact Center 0-2725-8000 www.amwayshopping.com www.facebook.com/amwaythailand