

Compartir la Oportunidad Amway™

En este documento se proporcionan los requisitos y las directrices para todos los empresarios cuando presenten el negocio Amway™ a un prospecto u otros IBO. Es importante describir siempre con precisión cómo los IBO obtienen ingresos* a través del margen minorista, el Plan de Compensación del IBO de Amway™ (el Plan) y los incentivos de crecimiento discrecionales, junto con la creación de un negocio sostenible.

Principios fundamentales *para todos los mensajes*

Sobre todo, los mensajes de la oportunidad deben ser **veraces, precisos, realistas y nunca confusos.**

- **Habla sobre cómo se generan los ingresos** siempre que sea posible, en lugar de hablar de la cantidad que se puede generar. Limita el uso de ejemplos de ingresos.
- **Hay lugar para todos.** El Plan puede adaptarse a quienes tienen metas modestas, como desarrollar un negocio minorista a tiempo parcial, así como a aquellos con metas a largo plazo que requieren mayor esfuerzo y compromiso.
- **Evita hacer referencias a «riqueza», «libertad financiera» o «ingresos sustitutos».** En cambio, enfócate en los objetivos de ingresos complementarios. Entre los ejemplos se incluyen el ahorro de dinero adicional para facturas, pasatiempos u otros intereses.
- **No exageres** ni hagas afirmaciones extravagantes de ingresos o estilo de vida.
- **Limita las representaciones de ingresos** -para cualquier audiencia de prospecto/IBO-, a los datos de rendimiento proporcionados por Amway. Estos datos respaldan una expectativa razonable de lo que cada audiencia puede lograr.
- **Los testimonios personales deben ser verdaderos** y apropiados para el público IBO y/o prospectos objetivo.

Todos los mensajes **DEBEN incluir...**

- ✓ Declaraciones y contexto apropiados sobre ingresos*, tarifas de inicio adicionales, porcentaje de logro de los empresarios y tiempo de logro. Amway proporciona todas las declaraciones requeridas.
- ✓ Explicaciones de que Amway proporciona todos los productos y el contrato del IBO, incluido el Plan de Compensación del IBO de Amway™ y las Reglas de Conducta del IBO.

* Todas las representaciones de ingresos por encima de lo especificado públicamente por Amway deben incluir declaraciones de la información específica y adicional; «ingresos» incluye los pagos de Amway a los IBO y excluye el margen minorista de las ventas del IBO fuera del inventario no registradas en las plataformas de Amway.

Los mensajes **NO DEBEN incluir...**

- ✘ Sinónimos confusos de/sobre Amway.
- ✘ Declaraciones/afirmaciones exageradas o extravagantes de ingresos y/o estilo de vida.
- ✘ Declaraciones/afirmaciones sobre los productos no autorizadas.
- ✘ Manifestaciones de que el negocio se construye a través del uso personal y el reclutamiento de otros para hacer lo mismo.
- ✘ Manifestaciones de que la venta no es necesaria.
- ✘ Testimonios personales que son inexactos o inapropiados para la audiencia.

Si lo decides, **PUEDES incluir...**

Testimonio personal del IBO

Los testimonios deben mostrar las declaraciones apropiadas (incluidos los resultados específicos) y el contexto, hasta el ingreso y el nivel de calificación apropiado para la audiencia. Por ejemplo, en los mensajes a los prospectos, incluye información solo hasta el nivel Platino Fundador.

Las expectativas en términos de tiempo y esfuerzo deben ser realistas e incluir resultados característicos, según lo indicado por Amway.

Enfoque de negocio balanceado

Los negocios más sostenibles cuentan con un balance de Ventas verificadas a clientes coherente y la construcción de un equipo de ventas de otros IBO que hagan lo mismo.

Declaraciones de productos autorizadas por Amway

Usa solo el lenguaje específicamente aprobado por Amway. No se puede alterar el lenguaje.

*Todas las representaciones de ingresos por encima de lo especificado públicamente por Amway deben incluir declaraciones de la información específica y adicional; «ingresos» incluye los pagos de Amway a los IBO y excluye el margen minorista de las ventas del IBO fuera del inventario no registradas en las plataformas de Amway.

Mensajes sobre ingresos para los prospectos

La oportunidad Amway™ debe describirse a los prospectos y nuevos IBO como una forma de generar ingresos complementarios* que se obtienen a través de las Ventas verificadas a clientes y ventas minoristas registradas y la construcción de un equipo que haga lo mismo. Las conversaciones con los prospectos pueden abarcar dos aspectos del negocio: ingresos del primer año e ingresos de Platino Fundador.

No excedas los siguientes ejemplos de posibles ingresos*. Es posible compartir estructuras comerciales sostenibles alternativas si no exceden los ejemplos de ingresos.

RECORRIDO DE LOS INGRESOS DEL PRIMER AÑO

Cuando:

- Realizas Ventas verificadas a clientes
- Auspicias de tres a seis IBO de primera línea
- Creces desde un nivel de bonificación de rendimiento del 3 % hasta un nivel del 12 % en los primeros 12 meses

Puedes ganar:

- Margen minorista +
- Bonificaciones del plan +
- Incentivo de ventas a clientes discrecional en todas las Ventas verificadas a clientes (si está por debajo del nivel del 12 %) =

Gana hasta \$3,100 al año

¿No estás listo para construir un equipo? ¡Empieza a vender!

Cuando te centras en desarrollar relaciones con los clientes y aumentar las ventas de productos, puedes generar **hasta \$1,200 anualmente** – ¡solo de Ventas verificadas a clientes! **

CONVERSACIÓN DE EJEMPLO

Empieza por entender las motivaciones personales de tus prospectos. Determina si están buscando un ingreso a tiempo parcial o suplementario*, o si desean iniciar un negocio más grande y a largo plazo, – luego, **comparte el aspecto del negocio adecuado**. Podrías preguntar:

- ¿Cuáles son tus metas en este momento? ¿Para el futuro?
- ¿Alguna vez has considerado tener tu propio negocio?

Para el año calendario 2019, el ingreso promedio de Amway para todos los IBO registrados en los Estados Unidos en el nivel Platino Fundador y por debajo fue de \$550 antes de los gastos. [www.amway.com/income-disclosure]. Se han añadido programas de incentivos adicionales desde el 2019 para los IBO en su primer año. Las ganancias dependen de muchos factores, incluyendo: la base de clientes, experiencia sobre el negocio, esfuerzo, dedicación, así como la calidad y el rendimiento del equipo de ventas del IBO.

* Todas las representaciones de ingresos por encima de lo especificado públicamente por Amway deben incluir declaraciones de la información específica y adicional; «ingresos» incluye los pagos de Amway a los IBO y excluye el margen minorista de las ventas del IBO fuera del inventario no registradas en las plataformas de Amway.

** Supone que el IBO alcanza un nivel de bonificación de rendimiento del 3 % cada mes y gana tres premios de Incentivo al IBO nuevo (\$75, \$100 y \$100, respectivamente).

RECORRIDO DE LOS INGRESOS DEL PRIMER AÑO

Presenta el negocio

- Como IBO de Amway™, vendes productos de moda e imprescindibles que les encantan a los clientes.
- Obtienes ingresos de estas ventas a partir del margen minorista, el Plan de Compensación del IBO Amway™ y los Incentivos de crecimiento discrecionales.

Desglosa los posibles ingresos del primer año

- En tu primer año, aprender sobre los productos Amway™ y hacer Ventas verificadas a clientes te pueden generar hasta \$1,200 en posibles ingresos. ¿Qué harías con \$100 adicionales por mes?
- Algunos IBO en su primer año que están interesados en mayores posibles ingresos optan por crear un pequeño equipo de ventas. Este equipo te ayuda a hacer crecer tu negocio.
- Al patrocinar de tres a seis personas, y ayudarles a vender productos y construir equipos de ventas también, los posibles ingresos podrían ser de hasta \$3,100 en total durante el primer año.

Comparte tu propio testimonio del primer año y tus objetivos

- Durante mi primer año, mi objetivo era ahorrar dinero para pagar las facturas. ¡Mi negocio Amway™ me ayudó a lograrlo!

Habla de recursos y puntos de prueba

- El éxito en cualquier nivel requiere tiempo y esfuerzo.
- Estás en este negocio por tu cuenta, pero no estás solo. Amway tiene herramientas y capacitación para ayudarte en tu camino. Además, tu auspiciador está ahí para guiarte y darte consejos.
- Esta oportunidad se ha comprobado durante más de 60 años. Todo tipo de personas han tenido éxito.

RECORRIDO DE LOS INGRESOS DEL PLATINO FUNDADOR

Cuando:

- Mantienes un volumen alto de Ventas verificadas a clientes
- Auspicias a 12 IBO de línea frontal y ayúdalas a lograr un nivel de Bonificación de rendimiento del 25 %.
- Alcanzas el nivel del 25 % durante 12 meses

Puedes ganar:

Margen minorista +

Bonificaciones del plan +

Incentivo de crecimiento discrecional Q12 de \$15,000 (si se cumplen los criterios adicionales) =

Hasta \$53,400 al año

RECORRIDO DEL PLATINO FUNDADOR

Inspíralos hacia el Platino Fundador

- Hasta dónde quieras llevar tu negocio depende completamente de ti.
- Una gran meta a futuro es el nivel Platino Fundador. Puedes lograrlo calificando al máximo nivel de bonificación de rendimiento (el 25 %) durante 12 meses consecutivos.
- Lógralo con un negocio equilibrado. Haz tus propias Ventas verificadas a clientes y construye un equipo de ventas de al menos 12 empresarios que hagan lo mismo.
- Crecerás en amplitud y profundidad. La amplitud te ofrece una ganancia inicial a partir de tu equipo. Y ayudar a los IBO de primera línea a construir sus propios negocios crea profundidad. ¡Eso es la sostenibilidad!
- Con una estructura equilibrada adecuada, más Ventas verificadas a clientes y ventas minoristas, y mayor volumen, puedes calificar al nivel del 25 % durante 12 meses consecutivos. Eso puede significar \$3,200 en ingresos mensuales.
- Además, si cumples con esos requisitos, estarás cerca de obtener un incentivo discrecional de \$15,000.
- En total, eso equivale a \$53,400 en ingresos anuales.
- Y no termina ahí. Si además ayudas a otros miembros del equipo a llegar a Platino Fundador, puedes ser elegible para la Bonificación de liderazgo del 6 %.

Sugiere logros y recompensas más allá de Platino Fundador

- Si eliges continuar creciendo más allá del Platino Fundador, podrías llegar a niveles más altos de ingresos.
- Alcanzar el Platino Fundador e ir más allá requiere una estructura de negocios más intencional. Requiere muchas más ventas, más tiempo y un enfoque más profesional del negocio – porque te estás convirtiendo en un líder para otros.
- La opción está ahí si sientes que es lo ideal para ti.

RECUERDA: Consulta siempre las Reglas de Conducta de Amway™ y comparte todas las declaraciones relevantes.

Para el año calendario 2019, el ingreso promedio de Amway para todos los IBO registrados en los Estados Unidos en el nivel Platino Fundador y por debajo fue de \$550 antes de los gastos. [www.amway.com/income-disclosure]. Se han añadido programas de incentivos adicionales desde el 2019 para los IBO en su primer año. Las ganancias dependen de muchos factores, incluyendo: la base de clientes, experiencia sobre el negocio, esfuerzo, dedicación, así como la calidad y el rendimiento del equipo de ventas del IBO.

* Todas las representaciones de ingresos por encima de lo característico publicado por Amway deben incluir declaraciones adicionales y de la información característica; «ingresos» incluye los pagos de Amway a los IBO y excluye el margen minorista de las ventas del IBO fuera del inventario no registradas en las plataformas de Amway.



Preguntas frecuentes



¿Qué ejemplos de ingresos máximos * pueden compartir los IBO en cada nivel del negocio?

En el caso de los prospectos, estos son los ejemplos de ingresos máximos:

- *Ingresos del primer año:* Hasta \$3,100 anualmente
- *Platino Fundador:* Hasta \$3,200 mensuales, más el incentivo discrecional Q12 de \$15,000 (\$53,400 de ingreso anual total)

¿Cómo pueden responder los IBO a los prospectos que preguntan cómo generar mayores niveles de ingresos?

Centrarse en objetivos a corto plazo y alcanzables les da a los prospectos una mejor idea de lo que pueden esperar al comenzar y los ayuda a verse realmente como empresarios. Los IBO pueden reconocer la posibilidad de un mayor ingreso más adelante, sin nombrar cantidades específicas.

¿Un IBO puede compartir sus ingresos personales totales, incluso si exceden los ejemplos proporcionados por Amway?

Sí, los IBO pueden compartir sus ingresos personales totales, siempre que se adhieran a los principios fundamentales cuando los compartan. Los IBO deben enfatizar que estos ingresos no son lo característico, y deben compartir las declaraciones y los ejemplos apropiados provistos por Amway.

¿Qué pueden compartir los IBO en los testimonios personales?

Compartir un testimonio personal con un prospecto o empresario, es una manera poderosa de describir el rol, las responsabilidades y los posibles ingresos de un IBO. Entre algunas de las prácticas recomendadas se incluyen alinear tus ejemplos con las necesidades y los objetivos del prospecto o IBO, centrándote en tus experiencias, actividades y conductas que te ayudaron a generar ingresos y haciendo énfasis en el tiempo y el esfuerzo que invertiste en el crecimiento de tu negocio. En el caso de los prospectos, las declaraciones de estilo de vida en los testimonios no deben exceder un nivel de ingresos de \$53,400.

¿Cómo los IBO deberían describir lo que hacen?

Si bien el rol de los IBO comprende muchas conductas, responsabilidades y actividades, deben enfatizar cómo obtienen sus ingresos a través de las Ventas verificadas a clientes de los productos Amway™ y la construcción de un equipo de ventas que haga lo mismo.

¿Se les permite a los IBO mencionar que se usen los productos cotidianos de Amway™ como una forma de ahorrar o generar ingresos?

Los IBO solo pueden mencionar el uso personal de los productos Amway™ como una forma de aprender sobre ellos, usarlos para un consumo razonable y crear un testimonio. El uso personal de los productos Amway™ nunca se debe mencionar como una forma de ahorrar o generar ingresos.

* Todas las representaciones de ingresos por encima de lo característico publicado por Amway deben incluir declaraciones adicionales y de la información característica; «Ingresos» incluye los pagos de Amway a los IBO y excluye el margen minorista de las ventas del IBO fuera del inventario no registradas en las plataformas de Amway.