



## AFIRMACIONES DE PRODUCTO

Las afirmaciones de los productos de Amway deben coincidir con las afirmaciones de Amway en sus catálogos, guías de productos y en sus sitios web y páginas de productos. Para los productos Nutrilite™, las afirmaciones no deben indicar, implicar o sugerir que el producto curará, tratará o evitará ninguna enfermedad o condición médica.



### Que **UTILIZAR**

- Amway posee y opera casi 6,000 hectáreas de tierras de cultivo orgánicas certificadas.
- Los productos NUTRILITE™ apoyan una salud y nutrición óptimas.



### Que **NO UTILIZAR**

- NUTRILITE™ contiene ingredientes orgánicos.
- NUTRILITE™ es orgánico.
- La Vitamina C de Acción Prolongada de NUTRILITE™ aumenta la inmunidad y puede prevenir el resfriado y la gripe.
- Las bebidas energéticas XS™ son excelentes para diabéticos y niños.

**NOTA**

Estas pautas no están destinadas a reemplazar los Estándares de Calidad ni las Reglas de Conducta que se pueden encontrar en el sitio web de Amway

## AFIRMACIONES DE PRODUCTO



## PORQUE UTILIZAR LO QUE UTILIZAMOS

**GRANJAS ORGANICAS CERTIFICADAS** - Amway posee y opera tierras de cultivo orgánicas certificadas y métodos de cultivo.

**MANTIENEN Y APOYAN**- Los suplementos dietéticos son productos destinados a complementar la dieta y proporcionar nutrición adicional. Aunque la mayoría de los productos Nutrilite™ incluyen ingredientes a base de plantas, muchos contienen versiones sintéticas de vitaminas o minerales cuando es apropiado o necesario.

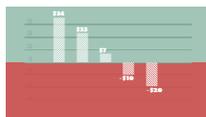


## PORQUE NO UTILIZAR LO QUE NO UTILIZAMOS

**ORGANICOS** - Los ingredientes que finalmente se utilizan en los productos Nutrilite™ no tienen certificación orgánica bajo el Programa Orgánico Nacional. Por lo tanto, Amway no comercializa ni promociona los productos Nutrilite™ o sus ingredientes como orgánicos. ¡Y tú tampoco!

**TOTALMENTE NATURALES** - Amway no comercializa ni promociona los productos Nutrilite™ como "Totalmente Natural" o "100% Natural".

**CURAN O PREVIENEN**- Insinuar que los suplementos dietéticos curan o previenen enfermedades los reclasifica como un medicamento, por lo tanto, no está permitido.



## DATOS Y NUMEROS

Las estadísticas, los rangos, y la información histórica corporativa debe estar alineada con la información que Amway esté presentando. También al compartir estadísticas no-corporativas, siempre incluye la fuente de información.



### Hechos a UTILIZAR

Para obtener información actualizada sobre los papeles importantes que juegan Amway y las propiedades de la familia Van Andel y DeVos en sus comunidades, consulte las siguientes fuentes:

- Amway.com
- Amwayglobal.com
- Amway Grand Plaza Hotel: [www.amwaygrand.com](http://www.amwaygrand.com)
- JW Marriot in Grand Rapids: [www.marriott.com](http://www.marriott.com)
- Helen DeVos Children's Hospital: [www.spectrumhealth.org](http://www.spectrumhealth.org)
- Van Andel Institute: [www.vai.org](http://www.vai.org)
- Orlando Magic, Amway Arena, y Amway Center: [www.nba.com/magic](http://www.nba.com/magic) and [www.amwaycenter.com](http://www.amwaycenter.com)
- Van Andel Arena: [www.vanandelarena.com](http://www.vanandelarena.com)
- Peter Island: [peterisland.com](http://peterisland.com)



### Rangos a UTILIZAR

Amway tiene afirmaciones basadas en investigaciones de terceros. Vea a continuación las afirmaciones actuales:

\*Source: [www.euromonitor.com/amway-claims](http://www.euromonitor.com/amway-claims)

Recuerde citar ese sitio web como fuente de la información.

**NOTA**

Estas pautas no están destinadas a reemplazar los Estándares de Calidad ni las Reglas de Conducta que se pueden encontrar en el sitio web de Amway

## DATOS Y NUMEROS



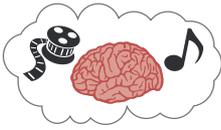
## PORQUE UTILIZAR LO QUE UTILIZAMOS

Es importante presentar un mensaje coherente con respecto a las estadísticas corporativas. Cada IBO tiene la responsabilidad de presentar información sobre el negocio de Amway con precisión y de citar las fuentes adecuadas.



## PORQUE NO UTILIZAR LO QUE NO UTILIZAMOS

Proporcionar información desactualizada, inexacta o sin fundamento es potencialmente engañoso y afecta la reputación y credibilidad de los IBO y Amway.



## PROPIEDAD INTELECTUAL

El uso de la Propiedad Intelectual de otros sin el permiso adecuado no está permitido.

### ¿QUE ES Propiedad Intelectual?

Algunos ejemplos:

- Música, libros
- Películas, video clips, videos en YouTube
- Piezas de arte, logotipos
- Fotografías, gráficas
- Poemas, letras de canciones



### Que **UTILIZAR**

Los IBO deben asegurarse de haber obtenido las licencias y permisos adecuados para usar cualquier material con derechos de autor, incluyendo el contenido dentro de los materiales con derechos de autor, así como la autorización de cualquier persona que aparezca en dichos materiales con derechos de autor antes de compartir con otros en reuniones, eventos de IBO, en línea o en cualquier otro lugar.

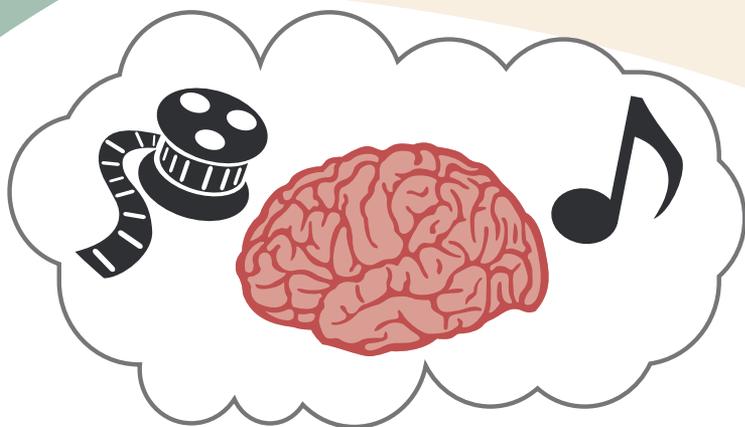


### Que **NO UTILIZAR**

El no obtener obtener derechos de uso legales podría resultar en infracción de derechos de autor y / o derechos personales.

**NOTA**

Estas pautas no están destinadas a reemplazar los Estándares de Calidad ni las Reglas de Conducta que se pueden encontrar en el sitio web de Amway



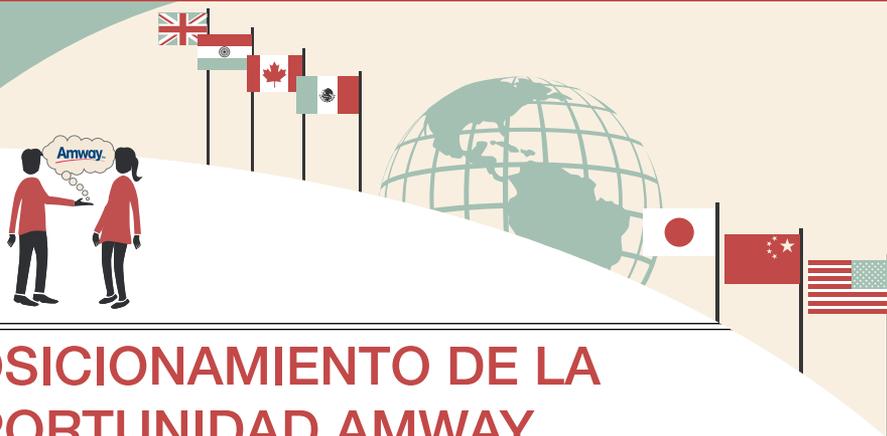
## PROPIEDAD INTELLECTUAL



### **PORQUE UTILIZAR O NO UTILIZAR LO QUE TENEMOS**

Incluso materiales disponibles en Amway pueden tener restricciones. Siempre obtén un permiso antes de utilizarlos. No obtener el permiso de todos los propietarios de derechos de autor y las personas que aparecen en los materiales con derechos de autor puede ser muy costoso de defender y perjudicial para tu negocio.

# Estándares de Calidad : Referencia Rápida



## POSICIONAMIENTO DE LA OPORTUNIDAD AMWAY

Al presentar la oportunidad de Amway a un prospecto, es importante recordar ser veraz, preciso y no engañoso. Enfócate en los beneficios de ser dueño de tu propio negocio.



### Que **UTILIZAR**

- Oportunidad Amway
- Ventas a clientes
- Tiempo y esfuerzo
- Productos exclusivos
- Ser dueño de un negocio

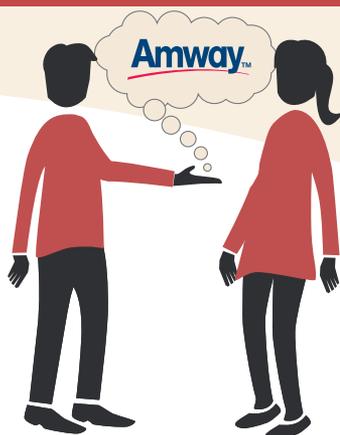


### Que **NO UTILIZAR**

- Compañía proveedora
- No hay necesidad de vender
- Hazte rico rápidamente
- Sé dueño de tu propia franquicia

**NOTA**

Estas pautas no están destinadas a reemplazar los Estándares de Calidad ni las Reglas de Conducta que se pueden encontrar en el sitio web de Amway



## POSICIONAMIENTO DE LA OPORTUNIDAD AMWAY



### PORQUE UTILIZAR LO QUE UTILIZAMOS

**OPORTUNIDAD AMWAY** - Es importante que un prospecto entienda completamente que se le esta presentando la oportunidad de ser dueño de su propio negocio Amway.

**VENTAS A CLIENTES** - Debe quedar claro que no se gana dinero a menos que se vendan productos. Los IBO pueden construir un negocio equilibrado aprendiendo sobre los productos a través del uso personal, vendiendo productos a los clientes y ayudar a los IBO que patrocinan a hacer lo mismo.

**TIEMPO Y ESFUERZO** - Tu decides el tiempo y el esfuerzo que dedicas a tu negocio. Nada viene sin trabajo arduo.

**PRODUCTOS EXCLUSIVOS** - Habla de los productos de alta calidad disponibles a través de este negocio.



### PORQUE NO UTILIZAR LO QUE NO UTILIZAMOS

**COMPAÑÍA PROVEEDORA** - Amway ES la oportunidad; no debe ser posicionada simplemente como un proveedor de productos.

**NO HAY NECESIDAD DE VENDER** - Vender es el corazón del negocio de Amway. A nadie le pagan simplemente por el acto de auspiciar.

**HAZTE RICO RAPIDAMENTE** - Nadie puede garantizar el éxito, y muchos IBO se propusieron simplemente complementar sus ingresos. Es importante establecer expectativas realistas y saber que se necesita tiempo y esfuerzo para alcanzar los objetivos. Sé honesto.

**DUEÑO DE TU PROPIA FRANQUICIA** - Amway no es un negocio de franquicias y nunca se debe presentar como tal.



## PARTICIPACION CON EL PROVEEDOR APROBADO

Al discutir participación en el sistema o con un Proveedor Aprobado, recuerda que es una herramienta opcional diseñada para ayudar a los Empresarios Independiente a desarrollar su negocio. Enfócate en las ventajas que una red de empresarios exitosos puede ofrecer.



### Que UTILIZAR

- Recomendado, opcional, útil
- Motivación
- Crecimiento Personal
- Comunidad
- Entrenamiento



### Que NO UTILIZAR

- “Tu vas”, “Tienes que”, “Tu debes”
- Garantizar resultados
- Salvará tu matrimonio, hijos, relación, etc.
- Oportunidad de inversión
- Es como un título académico

**NOTA**

Estas pautas no están destinadas a reemplazar los Estándares de Calidad ni las Reglas de Conducta que se pueden encontrar en el sitio web de Amway

## PARTICIPACION CON EL PROVEEDOR APROBADO



### **PORQUE UTILIZAR LO QUE UTILIZAMOS**

**RECOMENDADO, OPCIONAL, UTIL-** La participación en el sistema es una OPCION que se da a todos los IBOs. Ellos son libres de decidir qué es lo mejor para ellos y para su negocio.

**MOTIVACION, CRECIMIENTO PERSONAL, COMUNIDAD-** Estos pueden ser beneficios al participar activamente con un Proveedor Aprobado. Enfócate en ellos.

**ENTRENAMIENTO-** Discute las ventajas de tener materiales profesionalmente producidos, llenos de información útil que viene de líderes del negocio.



### **PORQUE NO UTILIZAR LO QUE NO UTILIZAMOS**

**VAS, TIENES QUE, DEBES-** Utilizar palabras definitivas como estas, posiciona la participación en el sistema como no-opcional.

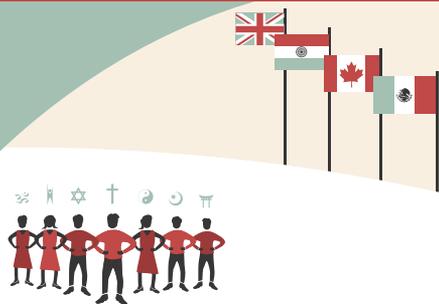
**GARANTIZAR RESULTADOS-** No podemos garantizar el éxito o resultados basados en la participación en el sistema.

**SALVARA TU...** - No olvides que esta es una herramienta de negocios, y el objetivo principal es ayudarte a alcanzar tus objetivos como propietario de un negocio. La participación en el sistema no debe ser presentada como una plataforma para dar consejería en asuntos personales como el matrimonio, familia y relaciones.

**OPORTUNIDAD DE INVERSION-** La compra de materiales no puede ser posicionada como una inversión que resultará en el logro de algún pin o a ganar un ingreso mayor.

**ES COMO UN TITULO ACADEMICO-** La educación que se obtiene a través de la participación en el sistema no puede ser comparada con la obtención de un título universitario o cualquier otro tipo de grado académico.

# Estándares de Calidad : Referencia Rápida



## AMBIENTE EN AMWAY

Al discutir temas de espiritualidad, religión, moral, social y política, el mensaje debe ser relevante al negocio de Amway. Siempre distingue la diferencia entre tus opiniones personales y el negocio de Amway.



### Que **UTILIZAR**

#### **Espiritual / Religioso**

- Breves experiencias personales / elementos espirituales que te hayan ayudado en la construcción de tu negocio de Amway
- Utiliza tus historias que apoyen un mensaje positivo
- Mantén un ambiente espiritual neutral

#### **Moral / Social**

- Oportunidad con igualdad
- Respeto por las creencias individuales
- Valores (Integridad, compromiso, honestidad)

#### **Política**

- Preservar el capitalismo y la libre empresa
- La importancia de votar
- El impacto de las regulaciones de gobierno en los negocios pequeños



### Que **NO UTILIZAR**

#### **Espiritual / Religioso**

- Referencias espirituales como el mensaje o enfoque principal
- Comentarios degradantes hacia cualquier religión o creencia

#### **Moral / Social**

- Declaraciones despectivas en cuanto a los empleados de Amway, IBOs o Proveedores Aprobados
- Comentarios despectivos en contra de la educación tradicional, empleo, estilo de vida, etnicidad, etc.
- Historias personales que traten de actividades ilegales o violencia

#### **Política**

- El apoyo o la denuncia de candidatos, partidos políticos, y/o temas en particular
- Ataques personales al carácter ó la integridad de oficiales de gobierno.

**NOTA**

Estas pautas no están destinadas a reemplazar los Estándares de Calidad ni las Reglas de Conducta que se pueden encontrar en el sitio web de Amway

# Estándares de Calidad : Referencia Rápida



## AMBIENTE EN AMWAY



### **PORQUE UTILIZAR LO QUE UTILIZAMOS**

Este negocio ofrece una oportunidad igual para todos, donde se trata a la gente con respeto. Las personas pueden alcanzar sus metas en el negocio de Amway sin importar su pasado, su religión o sus creencias.



### **PORQUE NO UTILIZAR LO QUE NO UTILIZAMOS**

No es apropiado usar la plataforma de negocios Amway para expresar creencias personales que hacen que las personas se sientan excluidas o de naturaleza despectiva. Va en contra de nuestros valores corporativos fundamentales.