

Mensajes de las Mejores Prácticas

Mejor Práctica N° 4

Tema: Las Mejores Prácticas: Cómo Entender los Materiales de Apoyo al Negocio

Con tu Negocio Independiente de Amway™, estás en este negocio por tu cuenta, pero nunca estás solo. Tu línea ascendente, la IBOAI®† y la Corporación están a tu disposición para lo que necesites para ayudarte a tener éxito. Para muchos – especialmente para los IBO sin experiencia de negocios – una clave importante del éxito es utilizar recursos para el desarrollo profesional. Estos recursos, conocidos como Materiales de Apoyo al Negocio (BSM, por sus siglas en inglés), son herramientas útiles para proporcionar capacitación opcional y motivación a los IBO, una parte importante de cualquier organización que se base en las ventas.

Amway, junto con líderes IBO, se compromete a asegurarse de que cada IBO tenga acceso a BSM que reflejen los valores de Amway y de tu línea ascendente: Asociación, Integridad, Valor Personal, Logro, Responsabilidad Personal, Libre Empresa. Las Mejores Prácticas aseguran que los BSM se ofrezcan a los IBO de forma apropiada. Además de Amway, hay Proveedores Aprobados de Materiales de Apoyo al Negocio. Esto es para asegurar que todos los Materiales de Apoyo al Negocio cumplan con los estándares de control de calidad. Es importante recordar que la compra de BSM o entradas a eventos educativos es siempre opcional y que deben ofrecerse como tales. Solamente los IBO registrados pueden comprar BSM, y nadie puede afirmar ni dar a entender que la compra de BSM o la asistencia a un evento son obligatorios para convertirse en IBO o para tener éxito como IBO.

Para permitir que los IBO trabajen para construir negocios exitosos con los BSM sin riesgos, Amway exige a los vendedores de BSM que ofrezcan una política de recompra. Quienes compran BSM tienen derecho a que el vendedor vuelva a comprarlos dentro de los 180 días si no están satisfechos con la compra. Quienes compran entradas para eventos tienen una garantía de satisfacción de 30 días sobre el precio de compra de la entrada.

Los IBO que eligen comprar o vender BSM deben asegurar que su cantidad y costo sean razonables en proporción al volumen de ventas y a los ingresos de esos IBO. Además, durante sus primeros 90 días, los IBO pueden devolver todos los BSM que hayan comprado en cualquiera de sus formas, incluidas entradas para reuniones, presentando el comprobante de compra para un reembolso completo del precio pagado por cada BSM.

Se debe dejar en claro siempre que el uso de estos recursos no garantiza el éxito. Lo que ha funcionado para una persona puede funcionar para otra o no. Nadie jamás ha construido un negocio exitoso sin invertir tiempo y esfuerzo. Para aquellos que tienen el compromiso de invertir tiempo y energía en su Negocio Independiente de Amway™, los BSM pueden ser un recurso importante para ayudar a construir un negocio balanceado y exitoso y para alcanzar sus metas.

No dudes en comunicarte con nosotros si tienes alguna pregunta. Estamos muy orgullosos de ti y de tu compromiso con construir un negocio balanceado y rentable.

Con los mejores deseos,

†IBOAI® es una marca registrada de la Asociación Internacional de Empresarios Independientes.

Mejor Práctica N° 5

Tema: Las Mejores Prácticas: Hablemos de Dinero

Los IBO tienen diferentes razones para elegir el Negocio Independiente de Amway, pero es importante recordar que todos compartimos un objetivo básico – estás en el negocio para obtener dinero. Este Mensaje de las Mejores Prácticas tiene la intención de ayudarte cuando hables con otras personas sobre el potencial de ingresos que ofrece un Negocio Independiente Amway.

El dinero podría no ser tu única meta. Muchas personas eligen este negocio porque implica ayudar a otras personas, llegar a ellas y conectarse con ellas. Es un negocio que puede perseguirse con el cónyuge o con otros miembros de la familia y amigos. Y cada IBO puede tener expectativas diferentes en cuanto a la cantidad de dinero que le gustaría obtener. Para algunos, podría ser suficiente pagar el campamento de verano de sus hijos. Para otros, podría ser obtener el dinero suficiente para que su cónyuge pueda renunciar a su trabajo. O podría ser querer tener un poco de dinero adicional para gastar cada mes. Y para otros, puede ser tener suficiente dinero para tener el estilo de vida con el que sueñan. En definitiva, sin importar las diferencias, el objetivo básico – generar ingresos – es importante.

Entonces, ¿cómo hablamos acerca de ello con los prospectos? Este negocio tiene un gran potencial de ingresos, y puede ser fácil entusiasmarse demasiado al explicárselo a otros. La verdad y la precisión son de máxima importancia siempre que hablemos con otros acerca del potencial de ingresos de un Negocio Independiente Amway. Las Mejores Prácticas aseguran que los prospectos reciban información útil y, en algunos casos, información que se requiere legalmente, de manera que entiendan el esfuerzo y potencial asociados con el Negocio y que no se exagere con ellos.

Cuando hablamos de ingresos con los prospectos, podemos hablar de cuánto generamos personalmente como ingresos de nuestro Negocio Independiente de Amway™, o usar representaciones de ingresos autorizadas, con la condición de que se usen las descripciones de ingresos requeridas donde corresponda. También podemos compartir las cifras anuales del negocio en general (tales como ventas y la cantidad que los IBO recibieron en forma colectiva en bonificaciones e incentivos). Es importante recordar que es inaceptable dar a entender incluso que cualquiera de nosotros obtiene personalmente más de lo que efectivamente obtiene. También es inaceptable decirle a alguien que puede obtener grandes cantidades de dinero trabajando solamente unas pocas horas a la semana. Al hablar sobre ingresos durante la presentación del Plan, la Regla 5.3 nos exige proporcionar un ejemplar del Folleto de la Oportunidad del Negocio Amway (ABOB, por sus siglas en inglés) al prospecto.

Todos sabemos que se necesita tiempo y esfuerzo para construir un negocio exitoso y rentable – no es algo que puede hacerse al instante con un poco de trabajo.

Construir un negocio exitoso es desafiante, y un logro del cual sentirse orgulloso. Esto debe representarse siempre como tal. Presentarlo como algo que no requiere mucho esfuerzo perjudica a los IBO potenciales porque los inicia con falsas expectativas. Esto también minimiza el trabajo de aquellos que han construido negocios sólidos y te expone a ti, a tu organización y a Amway a posibles demandas legales de que el negocio está siendo tergiversado. El negocio Amway, tal como es, es una gran oportunidad. Nunca hay necesidad de exagerar lo que es. Muchos de nosotros hemos logrado más de lo que habíamos creído posible. Sabemos que lo mismo puede ocurrir con los IBO actuales y potenciales.

No dudes en comunicarte con nosotros si tienes alguna pregunta. Estamos muy orgullosos de ti y de tu compromiso con construir un negocio balanceado y rentable.

Con los mejores deseos,

Mejor Práctica N° 11

Tema: Mensaje de las Mejores Prácticas: Propiedad Intelectual

Si has asistido a un evento de IBO o a un evento de Amway, has visto un mensaje o letrero que indica que están estrictamente prohibidas las grabaciones de videos y audios. Puede que tengas dudas sobre las razones. Es para tu protección ... ya que usar música, videos, libros, fotografías y otros elementos sin autorización sería una infracción de los derechos de autor o las marcas comerciales de otra persona ... su propiedad intelectual (PI). En general, evitar la violación de la PI es fácil; si no lo creaste tú, necesitas obtener una autorización por escrito de su(s) propietario(s) para usarlo.

La PI es una obra que es el resultado de un esfuerzo creativo, una marca comercial, un diseño o un invento. Y al igual que con otros tipos de propiedad, la propiedad intelectual no puede tomarse o usarse sin la autorización de su propietario.

Las obras musicales, literarias y artísticas (como música, libros, poemas, videos, fotografías y software) son tipos de PI protegida por derechos de autor. Los logotipos, marcas comerciales corporativas y de productos y eslogans son PI cubierta por la protección de las marcas comerciales. Hasta la "imagen" de una persona (su nombre, foto, firma, etc.) puede ser un tipo especial de PI llamada "derecho de la imagen".

Si copias, distribuyes o usas de cualquier modo materiales creados por otra persona, sin la autorización por escrito correspondiente (como una licencia), el propietario de esa PI puede interponer una demanda por defraudación contra ti, tu Proveedor Aprobado e incluso contra Amway. Las multas por defraudación de los derechos de autor puede ascender a \$150,000 por cada caso. Y recuerda que el solo hecho de encontrar algo en Internet no significa que puedas usarlo.

Analicemos esto en base a las ideas antedichas:

- Si creas un video y decides agregarle una canción – debes obtener autorización por escrito de los propietarios de (1) la música, (2) la grabación y (3) los derechos de representación pública para el uso de la canción (PI).

Esto cuenta incluso si compraste la música en la tienda iTunes®† u otra fuente de música. Comprar música para escucharla tú en tu propio dispositivo móvil no te autoriza a reutilizarla en videos.

- Al considerar la inclusión de fotos en un video o la publicación de fotos en una página de medios sociales o un foro público – asegúrate de tener autorización del fotógrafo para usar las fotos y de cada persona que aparezca en ellas. Tienen sus propios derechos especiales, llamados derechos de imagen y derechos de privacidad.
- Las obras literarias como libros pueden muy valiosas para mantenernos motivados. Hablar sobre un buen libro está bien – sólo recuerda que aun si aprendiste las lecciones del libro, limita tus comentarios a tu experiencia con el libro. Menciona siempre el título del libro junto con su autor, pero asegúrate de no compartir ningún contenido específico del libro. El libro es la PI del autor, que se beneficia con la venta de sus libros. Está bien alentar a otras personas a leer el libro. Está bien contar con tus palabras lo que has aprendido del libro, pero debes evitar citarlo directamente. Y no te olvides de los poemas – si son propiedad creativa de otra persona, se necesita una autorización para reproducirlos.

- Si bien nos gustaría usar las imágenes en los materiales creados por Amway – los derechos para reproducir las imágenes no suelen extenderse a los IBO y terceros ajenos a la Corporación. Un buen ejemplo de esto es la imagen de Teresa Palmer o de atletas que puedan aparecer en materiales producidos por Amway. Los derechos de imagen limitan dónde, cómo y quién puede usar estas fotografías y sus imágenes. En cuanto a imágenes corporativas – simplemente dirige a tus clientes y prospectos a Amway.com.
- Ahora que ya hablamos de imágenes fotográficas, es importante recordar también a las imágenes o marcas comerciales con derechos de autor como las de las Tiendas Asociadas ofrecidas por Amway. Si bien apreciamos el entusiasmo por contarles a todos sobre estas asociaciones – no tenemos los derechos para reproducir sus logotipos. Definitivamente debes hablar sobre las asociaciones, pero consulta en Amway.com acerca del uso correcto de las imágenes de las Tiendas Asociadas.

Si tuviéramos que simplificar todo lo dicho, diríamos – si no lo creaste, no lo uses, y en el mejor de los casos necesitarás obtener autorización del propietario para usarlo.

Todos los materiales usados con tus clientes o prospectos, en tus reuniones, en la web o en tus conexiones en medios sociales son considerados Materiales de Apoyo al Negocio y tu Proveedor Aprobado los envía a Amway para su autorización antes de usarlos. Esto se aplica a todos los materiales relacionados con el negocio producidos en tu nombre por tu Proveedor Aprobado.

Ten en cuenta que todos los Materiales de Apoyo al Negocio (incluidas las entradas para reuniones) deben enviarse a Amway para su autorización antes de usarlos.

Una vez que inicias tu propio Negocio Independiente impulsado por Amway ... has ingresado a una empresa comercial. Al participar en esta actividad comercial, asumes nuevas responsabilidades relacionadas con tu uso de música y/o videos, ya sea en medios sociales o en cualquier tipo de reunión de IBO. Apreciamos lo que haces y tu creatividad para construir tu Negocio. Pero así como apoyamos tus buenas ideas y valoramos tu creatividad – debemos respetar la creatividad y propiedad intelectual de otras personas. Sigamos trabajando juntos para buscar nuevas maneras de compartir tu entusiasmo por tu Negocio, la Oportunidad del Negocio Independiente Amway y todos los productos ofrecidos por Amway.

¡Estamos muy orgullosos de ti y de tu compromiso por construir un negocio grande, balanceado y rentable!

Con los mejores deseos,

¡iTunes® es una marca registrada de Apple Inc.

Mejor Práctica N° 12

Tema: Mensaje de las Mejores Prácticas: Cómo Comercializar Nutrilite

Nutrilite® es la marca N° 1 del mundo en ventas de vitaminas y suplementos nutricionales* – ¿pero qué más decimos cuando hablamos con otras personas sobre estos excelentes productos?

**Fuente: Euromonitor International Limited, www.euromonitor.com/amway-claims.*

Adoramos tu fe y tu entusiasmo por los productos Nutrilite® y queremos apoyar tus esfuerzos de comercialización. Por eso, el Mensaje de las Mejores Prácticas de este mes trata sobre ayudarte a promocionar los productos Nutrilite®.

Los productos Nutrilite® están clasificados como alimentos o como suplementos nutricionales, los cuales son tratados como una categoría especial de alimentos por la Administración de Alimentos y Medicamentos (FDA, por sus siglas en inglés) de EE. UU. Esto significa que los productos Nutrilite® están sujetos tanto a la Ley Federal de Alimentos, Medicamentos y Cosméticos como a las normativas subsidiarias de la FDA que implementan y hacen cumplir la Ley.

Es importante que recuerdes y pongas en práctica lo siguiente cuando hables sobre, compartas y vendas productos Nutrilite® a clientes, prospectos y otros IBO:

- Como IBO, no debes intentar diagnosticar nunca problemas de salud o recomendar productos Nutrilite® diciendo que son remedios, curas o tratamientos para afecciones de salud. Los productos Nutrilite® no son medicamentos y no pretenden tratar, curar o prevenir una enfermedad, un síntoma de una enfermedad o cualquier otra condición médica, y no deben promocionarse nunca como tales. Solamente debes usar los términos, las declaraciones y las afirmaciones que proporciona Amway para su uso.
- Es importante no dar por hecho que un cliente necesita un determinado suplemento nutricional u otro producto o programa de salud y estado físico. Abstente de decirle a los clientes lo que necesitan. Brinda información de los

productos pero permite siempre que los clientes seleccionen los productos más apropiados para sus necesidades personales; y ten presente siempre los productos más adecuados para su presupuesto.

- Asegúrate de señalar las instrucciones de uso y las advertencias indicadas en las etiquetas cuando hables sobre los productos. Recuerda también a tus clientes que los productos deben usarse solamente según las instrucciones, y debe cumplirse con las restricciones de edad asociadas a los productos.
- Las etiquetas son vitales. No debes volver a envasar nunca productos ofrecidos por Amway para entregar como muestras. Si quieres entregar muestras, usa solamente las muestras envasadas por Amway o recomienda a los clientes comprar los artículos de tamaño regular respaldados por la Garantía de Satisfacción al Cliente de 180 días.*
- **Se aplican exclusiones. Para conocer los detalles completos, consulta a tu línea ascendente y/o visita Amway.com y busca: Garantía de Satisfacción.*
- La literatura utilizada para promocionar productos debe ser de materiales generados por Amway o materiales autorizados por Amway y deben ser específicos para el mercado afiliado en el que se usan. Sólo podemos realizar afirmaciones sobre productos que estén verificadas y respaldadas. La Compañía tiene entre su personal a más de 900 científicos, ingenieros y profesionales técnicos por todo el mundo, quienes constantemente identifican y verifican afirmaciones para los productos Nutrilite®. El sitio web de Amway, los catálogos de productos y las guías de productos son excelentes recursos para conocer las afirmaciones que pueden expresarse sobre los productos. Las afirmaciones habladas deben seguir estas mismas directrices y deben ser también afirmaciones precisas y verificadas.
- Antes de comenzar cualquier programa importante relacionado con la salud, cualquier IBO o cliente debe consultar a su médico. Se debe discontinuar el consumo del producto y se debe consultar a un médico si aparece algún dolor o molestia como resultado de consumir el producto. Si bien queremos que todos se beneficien con los productos, si un producto presenta dificultades a los clientes o si por cualquier razón provoca que estén insatisfechos con el producto, ¡ofrecemos 100% Garantía de Satisfacción al Cliente!*

**Se aplican exclusiones. Para conocer los detalles completos, consulta a tu línea ascendente y/o visita Amway.com y busca: Garantía de Satisfacción.*

En un mensaje breve de las Mejores Prácticas como este, no podemos cubrir todo lo que debes saber sobre la promoción y venta de productos Nutrilite® o sobre cualquier otro producto exclusivo ofrecido por Amway. Para obtener más información, asegúrate de revisar tu Guía de Referencia del Negocio y toda la capacitación y todos los materiales asociados a los productos.

Los productos Nutrilite® ayudan a las personas a vivir una vida mejor, y el consumo y comercialización de estos productos notables, así como de todos los productos ofrecidos por Amway, puede ayudarte a mejorar la tuya.

¡Estamos muy orgullosos de ti y de tus esfuerzos por construir un negocio balanceado y rentable!

Con los mejores deseos,