

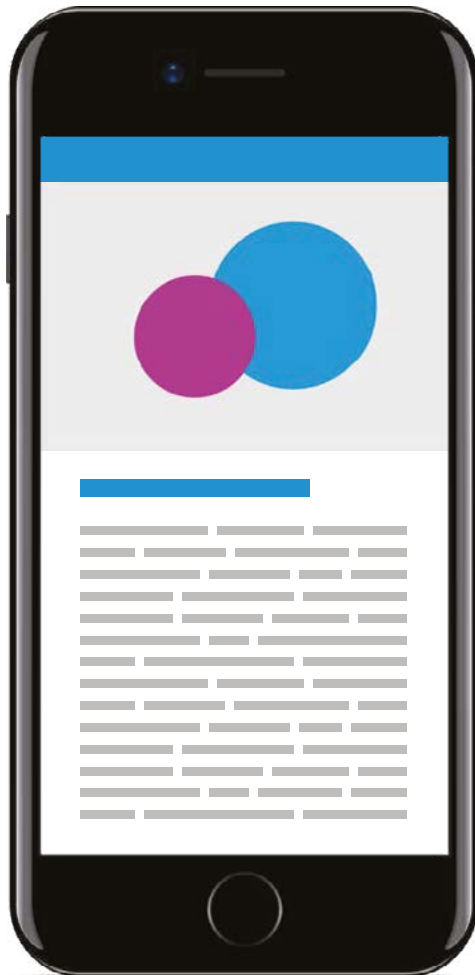
Business Manual

คู่มือนักธุรกิจ
แอมเวย์
กันยายน 2569 -
สิงหาคม 2570



Amway

วิธีการใช้ Business Manual



ปัดซ้าย หรือ ขวาเพื่อเปลี่ยนหน้า

Icon ภายในคู่มือ



หน้าหลัก



กดเพื่อดู
ข้อมูลเพิ่มเติม



คู่มือดำเนินธุรกิจแอมเวย์ฉบับนี้
ถือเป็นข้อตกลงและข้อปฏิบัติร่วมกัน
ระหว่างนักธุรกิจแอมเวย์กับบริษัท
ตามแผนธุรกิจแอมเวย์

คำนำ

INTRO

คู่มือนี้มีประโยชน์อย่างยิ่งสำหรับคุณ เพราะคุณสามารถใช้เป็นคู่มือเบื้องต้นสำหรับการเป็นนักธุรกิจแอมเวย์และใช้เป็นคู่มือสำหรับการสร้างธุรกิจแอมเวย์ของคุณอีกด้วย คู่มือเล่มนี้ประกอบด้วยจรรยาบรรณและระเบียบปฏิบัติสำหรับนักธุรกิจแอมเวย์ซึ่งถือเป็นหัวใจของการดำเนินธุรกิจแอมเวย์ของคุณ รวมทั้งวิธีการขายผลิตภัณฑ์ และให้การสปอนเซอร์แก่นักธุรกิจแอมเวย์ใหม่ๆ นอกจากนี้ ยังได้อธิบายถึงระบบการให้เกียรติรางวัล สิทธิประโยชน์ ส่วนลด ส่วนลดพิเศษ และเงินรางวัลจากการบริโภคผลิตภัณฑ์หรือทำธุรกิจแอมเวย์ที่เป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัวของแอมเวย์ ซึ่งจะเป็นแหล่งข้อมูลสำหรับคุณในการค้นหาอ้างอิงได้

ในฐานะนักธุรกิจแอมเวย์ใหม่ คุณจะพบว่าผู้สปอนเซอร์หรือนักธุรกิจแอมเวย์ที่เป็นอัปไลน์ของคุณสามารถให้ความช่วยเหลือแก่คุณได้เป็นอย่างดี เขาสามารถตอบคำถามต่างๆ ของคุณและให้คำแนะนำเป็นแนวทางแก่คุณในการประกอบธุรกิจแอมเวย์ เป็นที่น่ายินดีว่าคุณจะพบกับความช่วยเหลือและการสนับสนุนด้วยดีเช่นนี้จากทุกหนทุกแห่งในโลกของแอมเวย์ อย่างไรก็ตาม คุณควรเก็บคู่มือนี้ไว้ในที่สามารถใช้ค้นคว้าอ้างอิงได้อย่างสะดวกทุกเวลา เมื่อคุณไม่อาจจะติดต่อผู้สปอนเซอร์ของคุณได้ทันที ขอให้คุณประสบความสำเร็จในธุรกิจแอมเวย์สมดังความมุ่งมั่นตั้งใจของคุณ

ด้วยความปรารถนาดี
บริษัท แอมเวย์ (ประเทศไทย) จำกัด

สารบัญ

CONTENT

ยินดีต้อนรับสู่โลกแอมเวย์

รากฐานแห่งความเป็นเลิศ	1
ระบบการตลาดเครือข่ายหลายชั้น	3
แอมเวย์...ธุรกิจที่ถูกกฎหมายและมีจรรยาบรรณ	5

บทที่ 1: การเริ่มต้นธุรกิจแอมเวย์ของคุณ

การขายผลิตภัณฑ์แอมเวย์	7
การขาย...รากฐานแห่งความสำเร็จของคุณ	8
การสปอนเซอร์...เพื่อความเจริญเติบโตของคุณ	10
การสปอนเซอร์สากล	12
หลักการดำเนินธุรกิจเอเอ็มซี	13
เงื่อนไขและสิทธิประโยชน์ระหว่างนักธุรกิจแอมเวย์กับสมาชิก	20

บทที่ 2: แผนธุรกิจแอมเวย์

ภาพรวมสิทธิประโยชน์ ส่วนลด ส่วนลดพิเศษและเงิน	24
รางวัลจากการบริโภคผลิตภัณฑ์หรือทำธุรกิจแอมเวย์	25
แผนธุรกิจของแอมเวย์	36
การเติบโตด้วยการสปอนเซอร์	39
การเติบโตต่อไปด้วยการถ่ายทอดแบบอย่าง	41
การเป็นนักธุรกิจแอมเวย์ระดับแพลตินัม	42

บทที่ 3: การประกาศเกียรติคุณ

เกียรติรางวัลและเงินรางวัล	44
เกียรติรางวัลที่แอมเวย์จะเป็นผู้มอบให้	45
ในความสำเร็จของคุณ	
ขั้นตอนการตรวจสอบคุณสมบัตินักธุรกิจแอมเวย์ระดับ	56
สูงขึ้นจากปีคุณสมบัติก่อนของบริษัท แอมเวย์	
(ประเทศไทย) จำกัด	

บทที่ 4: การดำเนินธุรกิจอย่างถูกต้อง 58

ข้อพึงปฏิบัติในการดำเนินธุรกิจแอมเวย์	59
ความรับผิดชอบของนักธุรกิจแอมเวย์	61
ระเบียบปฏิบัติของนักธุรกิจแอมเวย์	61
หลักเกณฑ์เกี่ยวกับการร้องเรียนในเรื่องที่เกี่ยวข้องกับ	88
กฎจรรยาบรรณ	
มาตรฐานการประกันคุณภาพ: หลักเกณฑ์เกี่ยวกับ	88
อุปกรณ์ส่งเสริมธุรกิจ	
มาตรฐานการประกันคุณภาพ: หลักเกณฑ์เกี่ยวกับการใช้	94
ทรัพย์สินทางปัญญาของบุคคลภายนอกในการประชุมและ	
งานกิจกรรมต่างๆ	
มาตรฐานการสื่อสารแบบดิจิทัล	97
หลักเกณฑ์เกี่ยวกับการส่งออกผลิตภัณฑ์แอมเวย์	107
ระเบียบปฏิบัติกรณีนักธุรกิจแอมเวย์หรือสมาชิกลำสินค้า	108
ไปขายในหรือขายต่อให้ร้านค้าส่งหรือร้านค้าปลีก	
ระเบียบปฏิบัติเกี่ยวกับการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่จัดอยู่	108
ในประเภท “ยา” ภายใต้พระราชบัญญัติยา พ.ศ. 2510	
จรรยาบรรณธุรกิจขายตรงโลก	109
พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2545	115

ภาคผนวก 120

สรุปความคุ้มครองและเงื่อนไขการประกันอุบัติเหตุสำหรับ	121
นักธุรกิจแอมเวย์	
ข้อกำหนดเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ที่จัดประเภทเป็น “ยา”	124
การรับประกันความพอใจของแอมเวย์	124
บริการหลังการขาย	129



ยินดีต้อนรับ สู่โลกแอมเวย์



“ขอแสดงความยินดีเป็นอย่างยิ่ง!
คุณได้บรรลุก้าวสำคัญในการกำหนดอนาคตของตนเอง
ไม่ว่าจะเป็นความปรารถนาเพื่อสร้างอาชีพใหม่
หรือเพื่อเป็นรายได้พิเศษก็ตาม
ธุรกิจแอมเวย์สามารถช่วยให้คุณประสบความสำเร็จ
ในเป้าหมายที่ต้องการได้”



แอมเวย์...เพื่อคุณ เพื่อชีวิตที่มีคุณค่า

แอมเวย์ให้ความสำคัญและสนับสนุนคุณเพื่อบรรลุเป้าหมาย ไม่ว่าความสำเร็จนั้นจะหมายถึงการสร้างรายได้เสริมสำหรับตัวคุณเองและครอบครัว หรือการสร้างชีวิตที่ดีขึ้นเพื่อคนที่คุณรัก หรือปัจจัยอื่นที่แตกต่างออกไป เป้าหมายของคุณล้วนขึ้นอยู่กับตัวคุณเองอย่างแท้จริง

เป็นเวลากว่า 65 ปีแล้ว ที่แอมเวย์มอบโอกาสแห่งความสำเร็จ ได้ช่วยให้ผู้คนกว่าล้านคนทั่วโลกก้าวสู่เส้นทางความสำเร็จในเป้าหมายของชีวิตด้วยแผนธุรกิจของแอมเวย์โดยให้การสนับสนุนธุรกิจทั้งในเรื่องของสินค้าและบริการที่เปี่ยมไปด้วยคุณภาพ

รากฐานอันแข็งแกร่งสำหรับความสำเร็จ

คู่มือดำเนินธุรกิจแอมเวย์ฉบับนี้ ประกอบด้วยรายละเอียดของหลักสำคัญในการทำธุรกิจ

แผนธุรกิจแอมเวย์

แผนธุรกิจแอมเวย์ให้หลักการทางธุรกิจเพื่อให้คุณสามารถประสบความสำเร็จ แผนนี้อธิบายถึงโอกาสในการสร้างรายได้จากธุรกิจ รวมทั้งรางวัลและการประกาศเกียรติคุณตามระดับความสำเร็จ

แผนธุรกิจแอมเวย์ถูกคิดขึ้นเมื่อกว่า 65 ปีมาแล้ว โดยริช เดอโวล และเจย์ แวน แอนเดล ทั้งสองมองเห็นโอกาสในการทำธุรกิจแบบค้าปลีกโดยไม่ต้องมีร้านค้า และใช้ต้นทุนในการดำเนินงานเพียงเล็กน้อย ธุรกิจนี้เป็นธุรกิจการขายระหว่างบุคคลที่มีผลิตภัณฑ์คุณภาพและบริการที่ดีเยี่ยม ธุรกิจนี้จะให้ผลตอบแทนอย่างแท้จริงแก่นักธุรกิจแต่ละคนสำหรับความทุ่มเทพยายาม ทั้งยังเป็นโอกาสสำหรับนักธุรกิจแอมเวย์ในการแบ่งปันความสำเร็จให้กับผู้อื่นเช่นกัน

จรรยาบรรณและระเบียบปฏิบัติของแอมเวย์

คุณค่าของจรรยาบรรณได้ระบุไว้ในหลักจรรยาบรรณของแอมเวย์ และขอบเขตในการดำเนินธุรกิจแอมเวย์ระบุไว้ในระเบียบปฏิบัติ ซึ่งจัดทำขึ้นเพื่อตั้งมาตรฐานพฤติกรรมที่จำเป็น เพื่อสนับสนุนและรักษาประโยชน์ของแผนธุรกิจแอมเวย์สำหรับนักธุรกิจแอมเวย์ทุกคนโดยเท่าเทียมกัน



ดิก เดอโวล
ประธานบริหารร่วม
แอมเวย์

สตีฟ แวน
แอนเดล
ประธานบริหารร่วม
แอมเวย์

ความสำเร็จในยุคบุกเบิก

ในฐานะธุรกิจแห่งโอกาสซึ่งเป็นที่รู้จักกันมากที่สุดในโลก แอมเวย์ได้มอบโอกาสแก่ผู้คนเพื่อให้มีธุรกิจเป็นของตนเอง

รูปแบบธุรกิจเครือข่ายของแอมเวย์ให้ประโยชน์สำคัญ 4 ประการดังนี้:

- ช่องทางที่เข้าถึงตลาดได้โดยทันที นักธุรกิจแอมเวย์จำหน่ายผลิตภัณฑ์และให้บริการโดยตรงถึงครอบครัว เพื่อนฝูง และผู้คนที่รู้จัก
- การให้บริการที่เหนือกว่าแก่ลูกค้า นักธุรกิจแอมเวย์นำเสนอการสาธิตผลิตภัณฑ์ให้กับลูกค้าแบบตัวต่อตัวและอำนวยความสะดวกด้วยการส่งผลิตภัณฑ์ถึงบ้าน
- โอกาสที่สามารถทำให้ผู้ใดก็ตามเป็นเจ้าของธุรกิจได้
- คุณลักษณะเด่นประการหนึ่งของแผนธุรกิจแอมเวย์ คือมีต้นทุนต่ำในการเริ่มต้นธุรกิจ และนำเสนอผลิตภัณฑ์คุณภาพสูง ซึ่งได้รับการสนับสนุนด้วยนโยบายการรับประกันความพอใจจากแอมเวย์



รากฐานแห่งความเป็นเลิศ

ครอบครัวสองผู้สถาปนาแอมเวย์มีความเชื่อมั่นว่า ปรัชญาในการดำเนินธุรกิจและทิศทางเชิงกลยุทธ์นับเป็นสิ่งสำคัญยิ่งที่ทุกคนในแอมเวย์จะต้องเข้าใจ และใช้นำพาให้ธุรกิจก้าวต่อไปในภายภาคหน้า ด้วยจิตสำนึกและตระหนักถึงหลักการพื้นฐานของสองผู้สถาปนาและคุณค่าของแอมเวย์ เพื่อให้ทั้งพนักงานและนักธุรกิจแอมเวย์สามารถร่วมมือกันปฏิบัติภารกิจได้เต็มกำลังในฐานะหุ้นส่วนทางธุรกิจ อันจะนำมาซึ่งความสำเร็จของทุกคนต่อไปในอนาคต

ปรัชญาและทิศทางของแอมเวย์ในอนาคต

- **วิสัยทัศน์** คือ เป้าหมายหลักของเรา
- **ปณิธาน** คือ คำแถลงว่าเราคือใคร และภาระหน้าที่ของเราคืออะไร
- **หลักการพื้นฐาน**ของสองผู้สถาปนาแอมเวย์ คือ หลักการที่ใช้สร้างธุรกิจแอมเวย์ที่เราเชื่อมั่นว่าเป็นรากฐานที่มั่นคงสำหรับชีวิตที่มีความหมาย
- **คุณค่าของแอมเวย์** คือ มาตรฐานที่จำเป็นและยั่งยืน ซึ่งเรานำมาประพटीในการประกอบธุรกิจแอมเวย์

โดยรวมแล้วทุกสิ่งที่กล่าวมาข้างต้นคือ บทบัญญัติแห่งความเป็นเลิศที่เรายึดถือและปฏิบัติร่วมกัน เพื่อให้บรรลุตามวิสัยทัศน์ของแอมเวย์ว่า แอมเวย์...เพื่อคุณ เพื่อชีวิตที่มีคุณค่า

วิสัยทัศน์

แอมเวย์...เพื่อคุณ เพื่อชีวิตที่มีคุณค่า

ปณิธาน

เรามอบโอกาสแห่งความสำเร็จในเป้าหมายของชีวิตให้แก่ปวงชนด้วยแผนธุรกิจแอมเวย์ ด้วยการเป็นหุ้นส่วนทางธุรกิจร่วมกันระหว่างนักธุรกิจแอมเวย์ พนักงาน และครอบครัวของสองผู้สถาปนา และสนับสนุนธุรกิจด้วยสินค้าและบริการอันเปี่ยมไปด้วยคุณภาพ

หลักการพื้นฐานของสองผู้สถาปนาแอมเวย์

“หลักการพื้นฐานของสองผู้สถาปนาแอมเวย์” คือแนวคิดที่ยั่งยืนและเป็นความจริงเสมอ แม้บริบทของยุคสมัยจะเปลี่ยนไป

ริช เดอวิส และเจย์ แวน แอนเดล ก่อตั้งธุรกิจแอมเวย์จากความเชื่อพื้นฐาน 4 ประการ ซึ่งเป็นหัวใจสำคัญของธุรกิจ และยังคงเป็นแรงบันดาลใจให้ผู้คนมาโดยตลอด หลักการพื้นฐานของสองผู้สถาปนาจึงเป็นแนวทางให้ทุกคนมุ่งสู่เป้าหมายเดียวกัน คือ “ความสำเร็จที่ยั่งยืน” ทั้งสำหรับบริษัทและนักธุรกิจแอมเวย์ทั่วโลก

อิสรภาพ

การมีอิสระได้ทำในสิ่งที่ตัวเองชอบ พร้อมมีอิสรภาพทางการเงิน คือคุณภาพชีวิตที่ดีที่ทุกคนปรารถนา แอมเวย์เปิดโอกาสให้คุณได้รับอิสระทั้งสองแบบ ผ่านการเป็นเจ้าของธุรกิจและการเป็นส่วนหนึ่งในคอมมิวนิตีของเรา

ครอบครัว

เราจะเติบโตอย่างแข็งแกร่งเมื่อมีความสัมพันธ์ที่ดี อยู่ท่ามกลางผู้คนที่ช่วยเติมเต็มจุดหมายในชีวิต สร้างความไว้วางใจ ผลักดันให้เราพัฒนาตัวเอง และเป็นกำลังใจให้กับเรา ที่แอมเวย์ เราทำงานร่วมกันเป็นครอบครัว และสร้างวัฒนธรรมองค์กรที่มุ่งเน้นการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีเพื่อช่วยสร้างเสริมความแข็งแกร่งให้กันและกันเสมอ



ความหวัง

ความคิดว่า “ทุกสิ่งเป็นไปได้” และ “ทัศนคติที่ดี” ก่อให้เกิดพลังที่แข็งแกร่งในการนำพาไปสู่ความสำเร็จ แอมเวย์สนับสนุนการตั้งความหวังเพื่อนำไปสู่การเติบโตด้วยการให้ทุกคนจินตนาการถึงอนาคตที่สดใส และมีโอกาสในการทำสิ่งนั้นเป็นจริง

รางวัล

ความสุขจากการบรรลุเป้าหมายคือแรงผลักดันให้เราเดินหน้าต่อไป และช่วยให้ผู้อื่นประสบความสำเร็จด้วยเช่นกัน เรามีการฉลองให้กับความสำเร็จในทุกๆ ก้าว ยกย่องในคุณค่าของความพยายาม และมีการเรียนรู้ตลอดเส้นทาง

คุณค่าของแอมเวย์

คุณค่าของแอมเวย์ คือ หลักในการทำงานร่วมกันระหว่างทีมพนักงานและนักธุรกิจแอมเวย์ เพื่อสนับสนุนให้หลักการพื้นฐานของสองผู้สถาปนา วิสัยทัศน์ และพันธกิจของแอมเวย์ เกิดเป็นรูปธรรมที่ชัดเจน

ความเป็นหุ้นส่วน

แอมเวย์ก่อตั้งขึ้นจากมิตรภาพที่ยืนยาว เป็นสายสัมพันธ์ที่ยังคงเป็นแบบอย่างให้กับเราจนถึงปัจจุบัน เราเชื่อใจและเคารพซึ่งกันและกัน และให้ความสำคัญกับการพัฒนาทักษะต่างๆ ที่จำเป็นต่อความสำเร็จที่ตั้งเป้าหมายไว้ร่วมกัน สิ่งเหล่านี้เป็นรากฐานที่สืบทอดกันมาอย่างต่อเนื่อง และเป็นกุญแจสำคัญที่นำพาเราไปสู่อนาคต

คุณค่าของคน

เราทุกคนเกิดมาพร้อมคุณค่าในตัวเอง ซึ่งไม่มีใครสามารถหยิบบั่นให้หรือพรากจากเราไปได้ เราจึงปฏิบัติต่อผู้อื่นด้วยความเคารพและให้เกียรติ และเรายังเชื่อว่า ทุกคนควรมีโอกาสที่จะได้ใช้ศักยภาพของตนเองอย่างเต็มที่

ความรับผิดชอบ

เมื่อได้รับโอกาส ขึ้นอยู่กับเราว่าจะคว้าโอกาสนั้นไว้หรือไม่ เราเป็นผู้ที่ต้องรับผิดชอบต่อทุกการกระทำ รวมถึงผลลัพธ์ที่จะเกิดกับทั้งตัวเราเองผู้อื่น และคอมมูนิตีที่เรามีส่วนร่วม

ความซื่อสัตย์

เราใช้ชีวิตตามหลัก “คุณค่า” ของเราในทุกๆ วัน แม้ว่าอาจไม่ใช่เรื่องง่ายก็ตาม เรามีความเฉพาะตัวตรงที่เราเชื่อมั่นในความซื่อสัตย์ กล้าหาญ และมีการกระทำที่ตรงกันกับคำพูด เราจึงคู่ควรกับความไว้วางใจที่ได้รับ ด้วยการยึดมั่นในแนวทางนี้ไปด้วยกัน เราได้สร้างสิ่งที่ดีคนรุ่นต่อไปจะรู้สึกภาคภูมิใจ



ระบบการตลาดเครือข่ายหลายชั้น (Multi-Level Marketing หรือ MLM)

เป็นช่องทางการทำธุรกิจหรือการตลาดที่ใช้หลักการกระจายสินค้าด้วยตัวของผู้บริโภคนำโดยตรง เป็นสำคัญ ในลักษณะของการเป็นนักธุรกิจอิสระ หรือผู้บริโภคนำอิสระ (ไม่ใช่ลูกจ้างของบริษัท) ซึ่งจะสมัครเป็นสมาชิกของบริษัทเครือข่ายเพื่อร่วมรับสิทธิในผลประโยชน์ทางการตลาดต่างๆ เป็นค่าตอบแทน โดยนักธุรกิจอิสระจะมีโอกาสสร้างรายได้จากการทำงาน 2 วิธีรวมกัน คือ

- 1) ผลกำไรจากการขายปลีก ซึ่งเป็นผลต่างระหว่างต้นทุนสินค้าที่ซื้อมาจากบริษัทกับราคาขายปลีกที่ตนขายสินค้าหรือบริการให้กับผู้บริโภค
- 2) คอมมิชชั่นหรือส่วนลดตามระดับยอดขายของสินค้าหรือบริการที่มีการสั่งซื้อ (เพื่อบริโภคหรือเพื่อขายให้กับนักธุรกิจอิสระคนอื่นต่อๆ ไป) จากนักธุรกิจอิสระที่ตนชักชวนเข้ามาสมัครร่วมธุรกิจในทีมขายหรือที่เรียกว่า “สปอนเซอร์” ในระดับเป็นขั้นต่อไป

เพื่อให้เกิดโอกาสในการสร้างรายได้อย่างต่อเนื่องและไม่มีขีดจำกัดที่เกิดจากการสปอนเซอร์หรือชักชวนผู้อื่นเข้าร่วมธุรกิจ ทำให้ระบบการตลาดเครือข่ายหลายชั้นเป็นระบบที่มีศักยภาพสูงสุดในธุรกิจเครือข่าย

ทั้งนี้ระบบการตลาดเครือข่ายหลายชั้นที่ถูกกฎหมายและยุติธรรม นักธุรกิจแอมเวย์จะไม่ได้รับค่าตอบแทนสำหรับการชักชวนคนให้มาสมัครหรือมีการตอบแทนโดยจ่ายค่าหัวสมาชิกให้คนที่ไปชวน แต่จะได้รับผลตอบแทนจากการขายปลีกผลิตภัณฑ์ให้แก่สมาชิกและลูกค้าเท่านั้น เงินรายได้ของนักธุรกิจแอมเวย์จะมาจากการขายผลิตภัณฑ์และส่วนลดเปอร์เซ็นต์ที่คิดจากอัตรายอดขายทั้งหมดในกลุ่มองค์กรของตัวเอง



แอมเวย์...ธุรกิจที่ถูกกฎหมายและมีจรรยาบรรณ

การเข้าร่วมธุรกิจแอมเวย์นั้นง่ายมาก ผู้ที่สนใจจะเป็นนักธุรกิจแอมเวย์หรือสมาชิกแอมเวย์ต้องมีชุดคู่มือ นักธุรกิจแอมเวย์หรือชุดคู่มือสมาชิกแอมเวย์ ซึ่งสามารถสั่งซื้อได้จากผู้สปอนเซอร์เท่านั้น และในกรณีที่คุณเปลี่ยนใจไม่ต้องการเข้าร่วมธุรกิจหรือเป็นสมาชิกอีกต่อไป คุณสามารถคืนชุดคู่มือเพื่อรับค่าสมัครคืนเต็มจำนวนภายในระยะเวลาที่กำหนด

- สำหรับนักธุรกิจแอมเวย์จะต้องดำเนินการคืนชุดคู่มือดังกล่าวภายในกำหนดเวลา 90 วันนับจากวันที่สมัคร
- สำหรับสมาชิกแอมเวย์จะต้องดำเนินการคืนชุดคู่มือดังกล่าวภายในกำหนดเวลา 30 วันนับจากวันที่สมัคร

นอกจากนี้ แอมเวย์ยังไม่มีข้อบังคับให้คุณต้องหานักธุรกิจหรือสมาชิกรายใหม่ หรือกำหนดให้คุณซื้อหรือเก็บสต็อกสินค้าใดๆ ทั้งสิ้น แอมเวย์ใช้หลักการบริหารนักธุรกิจแอมเวย์ด้วยแผนธุรกิจที่ยึดถือหลักปฏิบัติว่า “แอมเวย์ คือ ธุรกิจการจำหน่ายสินค้าสู่ผู้บริโภคด้วยวิธีการขายตรงผ่านนักธุรกิจแอมเวย์ นักธุรกิจแอมเวย์สามารถแนะนำธุรกิจให้กับนักธุรกิจแอมเวย์รายใหม่ต่อไป และสร้างรายได้จากผลกำไรขายปลีก รวมทั้งส่วนลดที่เกิดจากยอดขายผลิตภัณฑ์แอมเวย์โดยรวมในกลุ่มองค์กรของนักธุรกิจแอมเวย์คนนั้นๆ”



บทที่

1



การเริ่มต้น ธุรกิจแอมเวย์ของคุณ

แผนธุรกิจของแอมเวย์ตั้งอยู่บนหลักการพื้นฐาน 2 ประการ
คือ การขายและการสปอนเซอร์



นักธุรกิจแอมเวย์สามารถสร้างรากฐานของธุรกิจให้แข็งแกร่งได้ด้วยการขายผลิตภัณฑ์แอมเวย์ให้แก่ลูกค้า และการสポンเซอร์ให้กับผู้ที่สนใจเข้าร่วมธุรกิจแอมเวย์ ซึ่งตัวนักธุรกิจแอมเวย์ก็จะได้รับส่วนลดตามสัดส่วนความพยายามที่ได้จากการขายและการสポンเซอร์

การขายผลิตภัณฑ์แอมเวย์

การขายถือเป็นหลักสำคัญของธุรกิจแอมเวย์ ซึ่งนักธุรกิจแอมเวย์ต้องมีความคุ้นเคยในตัวผลิตภัณฑ์ เพื่อให้การนำเสนอผลิตภัณฑ์ต่อลูกค้าเป็นไปอย่างราบรื่นและก่อให้เกิดรายได้

วิธีการเริ่มต้น

1. ใช้ผลิตภัณฑ์ด้วยตนเอง

เริ่มต้นจากการทดลองใช้ผลิตภัณฑ์เพื่อที่คุณจะได้มีประสบการณ์ด้วยตนเองว่าผลิตภัณฑ์นั้นมีประสิทธิภาพดีอย่างไร และเมื่อคุณเกิดความประทับใจในผลิตภัณฑ์ จะทำให้รู้สึกอยากบอกต่อคนรอบข้าง ซึ่งการแนะนำผลิตภัณฑ์ก็จะเป็นไปได้อย่างง่ายดายเพราะคุณเข้าใจผลิตภัณฑ์เป็นอย่างดี และลูกค้าก็จะเกิดความประทับใจยิ่งขึ้นเมื่อคุณให้ความมั่นใจแก่เขาว่าคุณได้ทดลองใช้ผลิตภัณฑ์นั้นแล้ว

2. เรียนรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์

เรียนรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ก่อนที่คุณจะแนะนำให้ลูกค้า โดยคุณสามารถค้นคว้าข้อมูลที่เป็นประโยชน์ต่างๆ ได้จากแค็ตตาล็อกผลิตภัณฑ์และเอกสารต่างๆ เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์แอมเวย์ เอกสารต่างๆ เหล่านี้จะเป็นข้อมูลในการแนะนำผลิตภัณฑ์แอมเวย์หลากหลายชนิดสำหรับคุณและลูกค้าได้เป็นอย่างดี

3. บันทึกรายนามผู้สนใจ

การมองหาลูกค้ารายใหม่ ควรเริ่มต้นจากคนที่คุณรู้จัก เช่น ญาติ พี่น้อง เพื่อนสนิท คนรู้จักคุ้นเคย เพื่อนบ้าน เพื่อนร่วมงาน และอื่นๆ พร้อมทั้งจดที่อยู่และหมายเลขโทรศัพท์ไว้ในสมุดบันทึกของคุณ จุดสำคัญอยู่ที่ว่าให้จดรายชื่อทุกคนที่คุณรู้จัก อย่าเพิ่งตัดสินว่าจะซื้อหรือไม่ซื้อ ให้เขาเป็นผู้ตัดสินใจเองว่าเขาสนใจหรือไม่ อย่าหยุดจดรายชื่อลงไปในกว่าคุณจะได้อย่างน้อย 25 ชื่อ จากนั้นให้โทรศัพท์หรือติดต่อนัดหมายแต่ละราย และอย่าลืมว่าคุณกำลังดำเนินธุรกิจของคุณเอง ดังนั้น การนัดหมายจึงเป็นสิ่งสำคัญเช่นเดียวกับผู้ประกอบการธุรกิจอื่นๆ

4. นำเสนอผลิตภัณฑ์

ในการนำเสนอผลิตภัณฑ์ควรจำไว้ว่า สิ่งสำคัญที่คุณสามารถให้กับลูกค้าได้คือ การให้บริการเป็นส่วนตัวอย่างใกล้ชิด เมื่อเราไปซื้อของตามห้างร้าน อย่างดีที่สุดที่พนักงานขายสามารถทำได้ก็คือ การอ่านฉลากและเปรียบเทียบราคาผลิตภัณฑ์ให้เราฟัง แต่คุณสามารถแสดงให้เห็นถึงประสิทธิภาพของผลิตภัณฑ์ได้ภายในบ้านของลูกค้าเอง นี่คือการบริการลูกค้าและเป็นสิ่งที่ทำให้นักธุรกิจแอมเวย์มีความพิเศษแตกต่างจากธุรกิจอื่นๆ ในปัจจุบัน การขายผลิตภัณฑ์แอมเวย์และการให้บริการด้วยความเอาใจใส่เป็นพิเศษแก่ลูกค้าย่อมดำเนินควบคู่ไปด้วยกันเสมอ

หลังจากที่คุณนำเสนอผลิตภัณฑ์แล้ว ก็ควรจะถามลูกค้าถึงการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์โดยใช้ “ใบเสร็จรับเงิน” ซึ่งเป็นวิธีการบันทึกการสั่งซื้อของลูกค้าที่สะดวกเหมาะสม ดูเป็นหลักฐานแบบนักธุรกิจมืออาชีพ และปฏิบัติตาม พ.ร.บ. ขายตรงฯ ซึ่งกำหนดให้ผู้จำหน่ายอิสระมีหน้าที่ส่งมอบเอกสารการซื้อขายสินค้าแก่ผู้บริโภค โดยสามารถดาวน์โหลดแบบฟอร์ม “ใบเสร็จรับเงิน” ได้ที่เว็บไซต์ www.amway.co.th > ศูนย์การเรียนรู้ > e-Starter Kit > ใบเสร็จรับเงิน จากนั้นให้บันทึกการสั่งซื้อของลูกค้าแต่ละราย รวมทั้งผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่คุณต้องการสั่งซื้อไว้ใช้เองด้วย แล้วทำการสั่งซื้อจากผู้สポンเซอร์ของคุณซึ่งจะเป็นผู้จ่ายผลิตภัณฑ์ให้แก่คุณ หรือสั่งซื้อโดยตรงกับบริษัทตามช่องทางต่างๆ เช่น แอมเวย์ ซ็อบ, ซ็อบบิงออนไลน์ เป็นต้น ควรจำไว้ว่า โดยพื้นฐานแล้วธุรกิจนี้เป็นธุรกิจเงินสด คุณจะต้องจ่ายเงินสดเมื่อคุณได้รับ



บทที่ 1 การเริ่มต้นธุรกิจแอมเวย์ของคุณ

ผลิตภัณฑ์จากผู้สponseอร์ของคุณ หรือจากแอมเวย์ ซื้อมาในราคาถูกปัจจุบัน บัตรเครดิตจะเข้ามามีบทบาท อย่างไรก็ตาม คุณจะต้องมีระเบียบวินัยทางการเงินและบริหารการเงินของคุณให้มีประสิทธิภาพ และคุณจะต้องได้รับเงินสดเมื่อคุณจัดส่งผลิตภัณฑ์ให้กับลูกค้าของคุณเช่นกัน นอกจากนี้ ผลกำไรในการขายผลิตภัณฑ์เป็นสิ่งที่คุณจะต้องได้รับอย่างเต็มเม็ดเต็มหน่วย เพราะคุณจัดส่งมอบผลิตภัณฑ์และให้บริการที่ดีต่อลูกค้าของคุณ การลดผลกำไรด้วยการขายลดราคาจะส่งผลให้คุณขาดแรงจูงใจในการสาธิตและบริการลูกค้าทำให้ไม่คุ้มค่าใช้จ่าย จนถึงขั้นทำธุรกิจโดยไม่มีผลตอบแทนแล้วก็จะเลิกทำธุรกิจไปในที่สุด การขายผลิตภัณฑ์ด้วยการลดราคายังเป็นการฝ่าฝืนจรรยาบรรณและระเบียบปฏิบัติในการทำธุรกิจแอมเวย์อีกด้วย

5. จัดส่งตรงเวลา

คุณควรจัดส่งผลิตภัณฑ์ที่ลูกค้าสั่งซื้อให้ตรงตามกำหนดเวลานัดหมาย จากนั้นให้เก็บเงินจากลูกค้าและทำเครื่องหมาย “จ่ายแล้ว” ลงบนสำเนาใบเสร็จรับเงินของลูกค้า พร้อมทั้งให้คำแนะนำแก่ลูกค้าเกี่ยวกับวิธีใช้บนฉลากของผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด เพื่อให้แน่ใจว่าลูกค้าเข้าใจถึงวิธีใช้และคำแนะนำเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ที่ซื้อไป พร้อมทั้งเน้นถึงคุณภาพของผลิตภัณฑ์และวิธีใช้อย่างถูกต้องเหมาะสม เหล่านี้จะทำให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจและสั่งซื้อผลิตภัณฑ์จากคุณมากยิ่งขึ้น

6. เกร็ดการขายเพิ่มเติม

เมื่อคุณกลับไปเยี่ยมบ้านของลูกค้าแต่ละครั้งให้นำผลิตภัณฑ์สัก 2-3 ชนิดที่ลูกค้ายังไม่เคยรู้จักติดตัวไปด้วย ควรวางแผนล่วงหน้าว่าจะนำผลิตภัณฑ์ชนิดใดไปเสนอแก่ลูกค้า เพื่อที่จะได้สอดคล้องต่อเนื่องกับผลิตภัณฑ์ที่ลูกค้าของคุณได้ซื้อไปแล้ว หรือไม่ก็นำผลิตภัณฑ์อื่นที่คิดว่าลูกค้าคงอยากทดลองใช้ไปเสนอแทน สำหรับแค็ตตาล็อกผลิตภัณฑ์แอมเวย์ซึ่งจัดพิมพ์อย่างสวยงามและแสดงภาพของผลิตภัณฑ์แอมเวย์นานาชนิดอย่างชัดเจนนั้น คุณควรมอบไว้ให้กับลูกค้าเสมอ

ลูกค้ารายเดิมที่มีอยู่แล้วย่อมเป็นแหล่งหาลูกค้า สมาชิก และนักธุรกิจแอมเวย์รายใหม่ต่อไปได้ดีที่สุด คุณอาจขอให้ลูกค้าแนะนำญาติ พี่น้อง เพื่อนสนิท หรือเพื่อนบ้านที่อาจสนใจรับบริการเป็นส่วนตัวของคุณและสนใจในผลิตภัณฑ์แอมเวย์ วิธีนี้จะช่วยให้คุณมีแหล่งหาลูกค้ารายใหม่อยู่เสมอ รวมทั้งผู้สนใจที่ไม่ต้องการเป็นนักธุรกิจแอมเวย์ แต่ก็อาจกลายเป็นสมาชิกหรือลูกค้าที่ดีของคุณได้เช่นกัน คุณควรจะโทรศัพท์นัดหมายลูกค้าแต่ละรายก่อน จากนั้นจึงค่อยสอบถามจากลูกค้ารายใหม่ถึงข้อมูลต่าง ๆ ที่เขารู้จักและดำเนินขั้นตอนตามกระบวนการต่าง ๆ แบบเดิมต่อไป เป้าหมายเบื้องต้นของคุณควรจะเป็นการให้บริการแก่ลูกค้า 10 คน โดยไปเยี่ยมเยียนลูกค้าเหล่านั้นอย่างน้อยเดือนละครั้ง วิธีนี้จะทำให้คุณสร้างธุรกิจได้อย่างสม่ำเสมอโดยมีรายได้ประจำและเป็นการสร้างตัวอย่างให้กับผู้ที่ให้คุณให้การสponseอร์ด้วย

ควรจำไว้ว่า การบริการที่ดีเป็นเหตุผลประการหนึ่งที่ทำให้ลูกค้าซื้อผลิตภัณฑ์แอมเวย์จากคุณ ดังนั้นจึงควรให้บริการในแบบที่คุณต้องการให้ผู้อื่นบริการต่อคุณ แล้วคุณก็จะรักษาลูกค้าไว้ได้ และถ้าลูกค้าเกิดความพึงพอใจ เขาก็จะแนะนำลูกค้ารายใหม่ให้กับคุณเพิ่มขึ้น การบริการจึงเป็นศิลปะที่คุณต้องเอาใจใส่ทุ่มเทซึ่งจะเป็นที่ชื่นชมแก่ลูกค้าเป็นอย่างยิ่ง



การขาย...รากฐานแห่งความสำเร็จของคุณ

ความเป็นมืออาชีพในการดำเนินธุรกิจแอมเวย์

ในฐานะนักธุรกิจแอมเวย์ ท่านควรปฏิบัติตามแบบมืออาชีพ ท่านจะไม่สร้างความกดดันให้กับลูกค้าในการนำเสนอผลิตภัณฑ์แอมเวย์ และ/หรือโอกาสทางธุรกิจของแอมเวย์ ท่านควรสร้างความประทับใจเมื่อแรกพบกับลูกค้าหรือผู้มุ่งหวัง โดยมีหลักปฏิบัติดังนี้

- เป็นตัวแทนของแอมเวย์ในขณะที่ท่านติดต่อกับลูกค้าหรือผู้มุ่งหวัง
- จำหน่ายผลิตภัณฑ์แอมเวย์และนำเสนอโอกาสทางธุรกิจแอมเวย์ด้วยความซื่อสัตย์และมีคุณธรรม
- ไม่อ้าวงโดยเท็จหรือวาดอ้างสรรพคุณเกินจริงเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์แอมเวย์หรือโอกาสทางธุรกิจแอมเวย์
- ให้ใบเสร็จรับเงินที่เป็นลายลักษณ์อักษรแก่ลูกค้าและให้เอกสารที่จัดทำโดยแอมเวย์แก่ผู้มุ่งหวัง เพื่อช่วยเพิ่มความน่าเชื่อถือแก่ท่าน และเพื่อหลีกเลี่ยงความเข้าใจผิด

การเตรียมความพร้อม

ก่อนที่จะเริ่มต้นขายสินค้า นักธุรกิจแอมเวย์จะต้องเรียนรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ ควรทำความเข้าใจและคุ้นเคยกับสินค้าที่ท่านจะขาย เช่นเดียวกัน หากเป็นการสปอนเซอร์ นักธุรกิจแอมเวย์จะต้องเข้าใจและคุ้นเคยกับโอกาสทางธุรกิจแอมเวย์

ในทั้งสองกรณี นักธุรกิจแอมเวย์จะต้องเตรียมความพร้อมด้านจิตใจเป็นอย่างดีในการพบปะกับลูกค้าหรือผู้มุ่งหวัง และเมื่อคุณมีความมั่นใจ คุณก็จะสามารถนำเสนอผลิตภัณฑ์หรือโอกาสทางธุรกิจได้เป็นอย่างดี

การมองหาโอกาสใหม่

สำหรับธุรกิจขายตรงหรือธุรกิจเครือข่าย การมองหาลูกค้าหรือผู้มุ่งหวังรายใหม่เป็นสิ่งจำเป็นในการสร้างรายได้และความสำเร็จของธุรกิจ ซึ่งการมองหาลูกค้าหรือผู้มุ่งหวังใหม่ไม่ใช่เรื่องยาก นักธุรกิจแอมเวย์สามารถกำหนดลูกค้าโดยเริ่มต้นจากคนที่คุณรู้จัก จากนั้นจึงสร้างเครือข่ายด้วยการเชื่อมโยงกับกลุ่มของญาติพี่น้อง เพื่อน และเพื่อนบ้านขยายออกไป ซึ่งเป็นวิธีที่ได้ผลดีที่สุดวิธีหนึ่งที่จะช่วยให้นักธุรกิจแอมเวย์ทำความรู้จักลูกค้าหรือผู้มุ่งหวังได้

อีกวิธีหนึ่งคือการแนะนำหรืออ้างอิง เมื่อนักธุรกิจแอมเวย์มีเครือข่ายและช่องทางการติดต่อทั้งหมดแล้ว อาจเริ่มต้นด้วยการให้คนที่คุณไปติดต่อกับแนะนำคนอื่นให้ เพื่อให้เกิดเครือข่ายที่ขยายออกไป

การวางแผนล่วงหน้า

การวางแผนที่ได้ประสิทธิภาพ เพื่อเชิญชวนหรือหาช่องทางในการนำเสนอผลิตภัณฑ์ให้กับลูกค้า หรือโอกาสทางธุรกิจให้กับผู้มุ่งหวัง ต้องนำเสนอข้อมูลได้ครบถ้วน ตรงประเด็น และภายในระยะเวลาที่กำหนด

- รู้ประเด็นที่จะนำเสนอ
- รู้จักผลิตภัณฑ์เป็นอย่างดีและรู้ว่าผลิตภัณฑ์นี้มีประโยชน์อย่างไร
- ฝึกฝนการสาธิตผลิตภัณฑ์มาอย่างชำนาญ
- ความแตกต่างที่สำคัญระหว่างผลิตภัณฑ์นี้กับผลิตภัณฑ์ที่คล้ายคลึงกันในท้องตลาด

สิ่งที่มีความสำคัญอย่างยิ่งคือ นักธุรกิจแอมเวย์จะต้องทดลองใช้ผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดที่ท่านนำไปจำหน่าย เพื่อให้ข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ได้อย่างถูกต้อง และสามารถสร้างความเชื่อมั่นให้กับลูกค้าหรือผู้มุ่งหวังในตัวผลิตภัณฑ์ได้



บทที่ 1 การเริ่มต้นธุรกิจแอมเวย์ของคุณ

การสร้างความสัมพันธ์

การเชื่อมโยงกับลูกค้าให้เกิดทัศนคติเชิงบวกคือความสำเร็จในฐานะนักธุรกิจแอมเวย์ หากลูกค้าเกิดความเชื่อมั่นในตัวคุณและเชื่อมั่นในผลิตภัณฑ์แอมเวย์ แนวโน้มในการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์ก็จะเพิ่มมากขึ้น นักธุรกิจแอมเวย์สามารถเชื่อมโยงความสัมพันธ์กับลูกค้าได้ด้วยการเริ่มบทสนทนาที่เป็นกันเองจากการสังเกต โดยเน้นการสร้างพื้นฐานร่วมกัน สำรวจความต้องการและความจำเป็นของลูกค้า โดยคุณสามารถพูดถึงความสนใจหรือประสบการณ์ที่เหมือนกับลูกค้าได้ ซึ่งจะทำให้เกิดความสัมพันธ์ที่มั่นคง เช่น คุณสังเกตเห็นว่าแม่บ้านกำลังใช้น้ำยาทำความสะอาดก่อนการซักผ้าเทลงบนเสื้อผ้า และใช้แปรงถูอย่างรุนแรงเพื่อขจัดคราบน้ำมัน คุณจึงพูดกับลูกค้าว่า

“การขจัดคราบน้ำมันด้วยวิธีนั้น อาจทำให้เสื้อผ้าของคุณเสียหายได้ ซึ่งตัวฉันเองเคยประสบปัญหานี้เหมือนกัน จนเปลี่ยนมาใช้แอมเวย์โฮม เอสเอส8 สเปรย์ ขจัดคราบสกปรกก่อนการซัก เพียงแค่ฉีกระเบิดบริเวณที่มีคราบแล้วทิ้งไว้สักครู่ โดยไม่จำเป็นต้องถูหรือขยี้ใดๆ ก็สามารถขจัดคราบฝังลึกได้อย่างง่ายดาย”

ดังนั้น การแบ่งปันเรื่องราวของคุณที่มีต่อผลิตภัณฑ์ จึงอาจมีส่วนช่วยสร้างความไว้วางใจและความน่าเชื่อถือ ซึ่งก่อให้เกิดการเชื่อมโยงกับลูกค้าให้เกิดทัศนคติเชิงบวก และสามารถปิดการขายนั้นๆ ได้

แต่ในบางกรณี คุณอาจจำเป็นต้องตอบคำถามเมื่อลูกค้าเกิดความสงสัยหรือกังวลใจในตัวผลิตภัณฑ์ โดยคุณจะต้องเป็นผู้ฟังที่ดี เพื่อให้เข้าใจถึงความปรารถนาและความต้องการที่แท้จริง และต้องเสนอทางเลือกที่ดีที่สุดให้กับลูกค้า ซึ่งลูกค้าจะรู้สึกว่าคุณกำลังให้ความสนใจเขาอย่างแท้จริง

คำถาม 4 ประเภทที่จะช่วยให้คุณสามารถให้คำปรึกษาเชิงสร้างสรรค์กับลูกค้าได้คือ

ประเภทของคำถาม	คำอธิบาย	ตัวอย่าง
คำถามปลายเปิด	เป็นการกระตุ้นให้ลูกค้าตอบด้วยคำตอบแบบสมบูรณ์ และมีความหมายชัดเจนตามความปรารถนาและความต้องการของลูกค้า คำถามเหล่านี้มักเริ่มต้นด้วยคำว่า ใคร อะไร เมื่อไร ที่ไหน เพราะอะไร หรืออย่างไร	“คุณอยากเปลี่ยนแปลงอะไรบ้างที่เกี่ยวกับการรับประทานอาหารของคุณ” “คุณรู้สึกอย่างไรเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์บำรุงผิวที่ใช้อยู่ตอนนี้” “คุณชอบอะไรในแชมพูที่ใช้อยู่ในขณะนี้”
คำถามเจาะลึก	เป็นการตรวจสอบว่าลูกค้าได้ให้คำตอบอย่างสมบูรณ์และถูกต้องหรือไม่ โดยสามารถหารายละเอียดเพิ่มเติมและตรวจสอบจากข้อมูลอื่นๆ ที่นักธุรกิจแอมเวย์มีอยู่	“คุณบอกว่าบางครั้งในขณะทำงาน คุณรู้สึกไม่สดชื่น แล้วคุณรู้สึกว่าการพักผ่อนกับการรักษาสมดุลของการรับประทานอาหารของคุณหรือไม่”
คำถามยืนยัน	ช่วยสร้างความมั่นใจว่า ทั้งนักธุรกิจแอมเวย์และลูกค้ามีความเข้าใจตรงกัน คำถามเหล่านี้ช่วยสรุปความเข้าใจของนักธุรกิจแอมเวย์ที่มีต่อคำตอบของลูกค้า	“แสดงว่าคุณกำลังบอกว่าคุณไม่พอใจกับผลิตภัณฑ์เสริมอาหารที่รับประทานอยู่ถูกไหมคะ?”
คำถามปลายปิด	กระตุ้นให้เกิดคำตอบสั้นๆ หรือคำตอบเดียว ซึ่งมักได้แก่ “ใช่” หรือ “ไม่ใช่” คำถามชนิดนี้จะ เป็นประโยชน์ เมื่อนักธุรกิจแอมเวย์ต้องการข้อมูลเฉพาะเจาะจงจากลูกค้า	คุณพอใจกับผลิตภัณฑ์เสริมอาหารที่รับประทานในปัจจุบันหรือไม่” “คุณชอบผลิตภัณฑ์ความงามและสุขภาพที่ใช้ในขณะนี้หรือไม่” “คุณชอบใช้โลชั่นบำรุงผิวหรือไม่”



การสปอนเซอร์...เพื่อความเจริญเติบโตของคุณ

ธุรกิจแอมเวย์ที่ประสบความสำเร็จมีหลักการพื้นฐานอยู่ที่การช่วยเหลือผู้อื่นเป็นส่วนใหญ่ เมื่อคุณแนะนำแผนธุรกิจของแอมเวย์ให้กับผู้อื่น และช่วยเหลือให้เขาได้บรรลุเป้าหมายของเขาแล้ว ธุรกิจของคุณก็จะเติบโตยิ่งขึ้น ยิ่งคุณให้การสปอนเซอร์ผู้อื่นมากเพียงไร ธุรกิจของคุณก็จะมีขนาดใหญ่มากขึ้นเพียงนั้น

จะเริ่มต้นอย่างไร

ผู้สปอนเซอร์ของคุณจะช่วยให้คุณเริ่มต้นให้การสปอนเซอร์แก่ผู้อื่น ขอให้คุณตั้งใจฟังในสิ่งที่ผู้สปอนเซอร์ของคุณแนะนำ และขอความช่วยเหลือจากเขาเมื่อคุณต้องการความช่วยเหลือ ต่อไปนี้คือคำแนะนำที่ใช้ได้ผลดีกับผู้อื่นมาแล้ว

1. บันทึกชื่อยานามผู้สนใจ

ให้เขียนชื่อของเพื่อน เพื่อนบ้าน และญาติพี่น้องที่มีอยู่ทั้งหมด (รวมทั้งชื่อของลูกค้า) ที่คุณปรารถนาจะแบ่งปันโอกาสทางธุรกิจร่วมกัน กับเขา โดยเขียนชื่อทั้งหมดลงในสมุดบันทึกของคุณ

2. ทำการนัดหมายบุคคลตามรายนามที่บันทึกไว้

เริ่มทำการติดต่อไปยังบุคคลที่คุณจดชื่อไว้ทีละคน จุดประสงค์สำคัญในการโทรศัพท์ไปหาแต่ละครั้งก็เพื่อยืนยันการนัดหมาย เพียงระลึกว่าคุณควรขอเวลาจากผู้สนใจของคุณอย่างน้อยสัก 1 ชั่วโมง และจะเป็นการดียิ่งขึ้นหากคุณสามารถพูดคุยกับทั้งคู่สมรสในคราวเดียวกัน

อย่าพยายามอธิบายโอกาสทางธุรกิจแอมเวย์ทางโทรศัพท์ เพราะเวลาระยะสั้นๆ ทางโทรศัพท์ย่อมจะไม่เพียงพอ และจากประสบการณ์ได้พิสูจน์แล้วว่า ผู้สนใจควรจะได้มองเห็นช่องทางที่ดีในการทำธุรกิจซึ่งมิได้เกิดจากการฟังเพียงอย่างเดียว คุณต้องแน่ใจด้วยว่า ผู้สนใจของคุณเข้าใจเป็นอย่างดีว่าคุณกำลังพูดกับเขาถึงเรื่องการนัดพบกันทางธุรกิจมิใช่การพบปะสังสรรค์กันธรรมดา อย่าบอกให้เขาเข้าใจผิดเป็นอย่างอื่น อย่าปฏิเสธถ้าคุณถูกถาม จงบอกไปเลยว่าเป็นการเสนอแผนธุรกิจของแอมเวย์ ไม่เช่นนั้นจะก่อให้เกิดความรู้สึกที่ไม่ดี และยังเป็นการฝ่าฝืนระเบียบปฏิบัติของแอมเวย์อีกด้วย

นักธุรกิจแอมเวย์บางคนชอบที่จะเสนอแผนธุรกิจภายในบ้านของตนเอง แต่บางคนก็ชอบนัดพบกันที่บ้านของผู้สนใจ ถ้าคุณชอบวิธีแรก ผู้สปอนเซอร์ของคุณย่อมยินดีที่จะเสนอแผนธุรกิจของแอมเวย์ให้กับคุณในช่วงที่คุณเริ่มการนัดพบกับผู้สนใจในครั้งแรกๆ คุณเองก็สามารถจะควบคุมสถานการณ์ภายในบ้านของคุณเองได้แน่นอน

ในอีกแง่หนึ่ง การนัดพบกันที่บ้านของผู้สนใจจะทำให้เขารู้สึกเป็นกันเองมากกว่า โต๊ะอาหารจะเป็นสถานที่ที่เหมาะสมที่สุดสำหรับการเสนอแผน อย่างไรก็ตาม จงพยายามขจัดหรือลดสิ่งรบกวนอื่นๆ ลง เช่น วิทยุ โทรทัศน์ หรือเด็กๆ

3. นำเสนอแผนธุรกิจของแอมเวย์

เมื่อใดก็ตามที่คุณอธิบายถึงแผนธุรกิจของแอมเวย์ให้ผู้สนใจของคุณฟัง คุณควรปฏิบัติตามขั้นตอนง่ายๆ ดังต่อไปนี้

- ในตอนเริ่มต้นของการนำเสนอแผน คุณอาจพูดข้อความต่อไปนี้

“ตัวอย่างต่างๆ ที่ผมจะอธิบายให้ฟังนี้เป็นเพียงตัวอย่างง่ายๆ ที่จะแสดงให้เห็นคุณทราบว่า แผนธุรกิจของแอมเวย์นั้นเป็นอย่างไร”

จากประสบการณ์ที่ผ่านมาของผู้สปอนเซอร์นับร้อยนับพันได้พิสูจน์แล้วว่า คุณจะเริ่มต้นได้ดีที่สุดด้วย “เรื่องราวของคุณเอง” ในการนำเสนอแผนธุรกิจของแอมเวย์ บอกถึงวิธีการและเหตุผลที่ทำให้คุณเข้าร่วมในธุรกิจแอมเวย์ และธุรกิจนี้มีความหมายต่อคุณอย่างไร จากนั้นจึงพูดโดยสรุปถึงเป้าหมายของคุณเอง



บทที่ 1 การเริ่มต้นธุรกิจแอมเวย์ของคุณ

ต่อไปนี้จะค้นหาเป้าหมายและความไฝ่ฝันของผู้สนใจโดยการเป็นผู้ฟังที่ดี คอยกระตุ้นให้เขาพูดถึงสิ่งที่เขาต้องการในอนาคต ให้ความสนใจอย่างใกล้ชิดต่อสิ่งที่เขาพูด เพราะสิ่งนี้จะช่วยคุณในการแสดงให้เห็นว่า แผนธุรกิจของแอมเวย์นั้นจะช่วยให้เขาบรรลุเป้าหมายในชีวิตได้อย่างไร ไม่ว่าเป้าหมายของเขาจะเป็นอะไรก็ตาม

4. ติดตามผล

โทรกลับไปหาผู้สนใจภายใน 2 วัน ไม่ว่าเขาจะตัดสินใจเข้าร่วมธุรกิจกับคุณหรือไม่ก็ตาม เมื่อโทรไปแล้วให้พูดว่า “ผมคิดว่าคุณคงมีคำถามที่ต้องการคำตอบหลายข้อใช่ไหมครับ” เมื่อเขาเห็นด้วย คุณก็เอ่ยปากที่จะแวะไปเยี่ยมเยียนเขาเป็นเวลาชั่วครู่โดยนำ “ชุดคู่มือธุรกิจแอมเวย์” ไปด้วย และเตรียมบทวนข้อมูลให้พร้อมในรายละเอียดที่สำคัญต่างๆ ของแผนธุรกิจของแอมเวย์

เมื่อผู้สนใจตัดสินใจที่จะเข้าร่วมธุรกิจแอมเวย์แล้ว ให้จดวันนัดหมายที่จะชักชวนเขาไปร่วมประชุมธุรกิจอย่างน้อย 3 ครั้งลงไปในปฏิทินนัดหมายทั้งของเขาและของคุณเอง ก่อนที่จะลากลับให้ช่วยนักธุรกิจแอมเวย์รายใหม่ของคุณตั้งเป้าหมายสักหนึ่งหรือสองประการ ประการแรกสำหรับการขาย และประการที่สองสำหรับการสปอนเซอร์ โดยแนะนำให้เขาจดบันทึกไว้ ฟังระลึกว่า เมื่อใครก็ตามมีความมานะบากบั่นเพื่อให้บรรลุเป้าหมาย โอกาสที่จะนำไปสู่ความสำเร็จก็จะยิ่งเพิ่มมากขึ้น

อาจมีบางสิ่งที่คุณสามารถทำได้สำหรับนักธุรกิจแอมเวย์รายใหม่คือ การช่วยเหลือให้เขาเป็นผู้สปอนเซอร์ การสปอนเซอร์จะก่อให้เกิดการพัฒนาองค์กรในแนว利กลงไปและเป็นสิ่งสำคัญในการสร้างองค์กรธุรกิจแอมเวย์ของเขาให้เจริญก้าวหน้าต่อไป

เมื่อกลุ่มธุรกิจของคุณเติบโตขึ้นแล้ว จงมองหาและสนับสนุนผู้ที่มีศักยภาพที่จะเป็นผู้นำได้ ซึ่งหมายถึง บุคคลที่ต้องการสร้างธุรกิจและเต็มใจที่จะยอมรับความช่วยเหลือจากคุณในการสร้างธุรกิจแอมเวย์

การสปอนเซอร์สากล

นักธุรกิจแอมเวย์ทุกคนล้วนมีโอกาสพิเศษที่แตกต่างจากธุรกิจอื่นในการที่จะขยายธุรกิจของตนไปยังประเทศอื่นๆ ที่มีธุรกิจแอมเวย์ดำเนินการอยู่ โดยผ่านทาง การสปอนเซอร์สากล ปัจจุบันมีนักธุรกิจแอมเวย์นับหมื่นที่ได้ให้การสปอนเซอร์สากลอยู่ในประเทศต่างๆ และได้รับผลประโยชน์จากรายได้ที่เพิ่มขึ้น รวมทั้งได้รับเกียรติของการเป็นเจ้าของธุรกิจสากลระหว่างประเทศด้วย นักธุรกิจแอมเวย์สามารถประกอบธุรกิจแอมเวย์ในประเทศและดินแดนแห่งใดก็ได้ทั่วโลกที่แอมเวย์เข้าไปเปิดกิจการและมีสาขาอยู่

ขั้นตอนในการสปอนเซอร์สากล

ขั้นตอนในการสปอนเซอร์สากลเป็นเรื่องง่ายและผลตอบแทนที่ได้รับอาจมากมาย การสปอนเซอร์สากลจะเพิ่มพูนศักยภาพด้านรายได้ของคุณ ทำให้ธุรกิจของคุณเป็นกิจการระหว่างประเทศอย่างแท้จริง ตลอดจนช่วยให้เพื่อนชาวต่างชาติของคุณมีรายได้พิเศษเพิ่มขึ้นและได้รับผลประโยชน์ที่ก้าวหน้ายิ่งขึ้นโดยผ่านทางธุรกิจแอมเวย์ การสร้างธุรกิจแอมเวย์ในระดับสากลสามารถทำได้ 2 วิธี คือ

วิธีที่ 1

ถ้าคุณรู้จักผู้สนใจในประเทศใดประเทศหนึ่งในบรรดาประเทศที่แอมเวย์ไปเปิดดำเนินการอยู่หรือคุณวางแผนที่จะเดินทางไปยังประเทศนั้นๆ คุณควรปฏิบัติตามขั้นตอนดังต่อไปนี้

1. สอบถามความสนใจของบุคคลนั้น ไม่ว่าจะเป็นการส่งจดหมาย โทรศัพท์ หรือการไปเยือนด้วยตนเองและเชื้อเชิญให้เขาสนใจในธุรกิจแอมเวย์อย่างใกล้ชิดยิ่งขึ้น โดยใช้แค็ตตาล็อกผลิตภัณฑ์แอมเวย์และคู่มือดำเนินธุรกิจแอมเวย์ที่แอมเวย์จัดเตรียมไว้เป็นสื่อแนะนำผู้สนใจในประเทศนั้นเข้าสู่ธุรกิจแอมเวย์



หมายเหตุสำคัญ

แอมเวย์ไม่อนุญาตให้มีการโฆษณาชักชวนผู้สนใจในต่างประเทศ เพราะในบางประเทศการโฆษณาลักษณะนี้มักเป็นการกระทำที่ผิดกฎหมาย เมื่อคุณไปเยือนต่างประเทศ เราขอให้คุณติดต่อกับสำนักงานใหญ่ของแอมเวย์ในประเทศนั้นๆ ก่อนที่คุณจะเริ่มชักชวนบุคคลใดให้เข้าร่วมธุรกิจและให้การสponseอร์แก่ผู้ใด คุณควรทำความเข้าใจอย่างถ่องแท้ต่อข้อกำหนดต่างๆ ด้านกฎหมายที่แตกต่างกันในแต่ละประเทศ รวมทั้งระเบียบแบบแผนและประเพณีของประเทศนั้นๆ ก่อนที่คุณจะเริ่มกิจกรรมการสponseอร์ใด ๆ

2. ให้ชื่อ ที่อยู่ และหมายเลขประจำตัวนักธุรกิจแอมเวย์ของคุณแก่ผู้สนใจ และขอให้เขาติดต่อกับสำนักงานของแอมเวย์ในประเทศนั้นๆ ผู้สนใจของคุณจะต้องติดต่อไปยังสำนักงานใหญ่ของแอมเวย์ก่อน ทั้งนี้เพื่อแสดงเจตนาและความสนใจของเขา (สำนักงานใหญ่ของแอมเวย์ในประเทศนั้นๆ จะไม่เริ่มดำเนินการติดต่อผู้สนใจให้กับคุณแต่อย่างใด)
3. เมื่อผู้สนใจติดต่อกับสำนักงานใหญ่ในประเทศนั้นแล้ว เจ้าหน้าที่แอมเวย์จะเลือกนักธุรกิจแอมเวย์ระดับแพลตินัมที่มีภูมิลำเนาอยู่ในประเทศนั้นๆ ให้เป็นผู้เชิญเชิญผู้สนใจของคุณเข้าร่วมฟังการนำเสนอแผนธุรกิจของแอมเวย์ และจะพยายามกระตุ้นชักชวนให้ผู้สนใจนั้นสมัครเป็นนักธุรกิจแอมเวย์ (การเลือกนักธุรกิจแอมเวย์ระดับแพลตินัมจะกระทำอย่างพิถีพิถัน เพราะจะต้องมีความสามารถในการสponseอร์เป็นอย่างดี มีประสบการณ์ในการทำธุรกิจแอมเวย์เป็นอย่างมาก ตลอดจนให้การฝึกฝนและให้กำลังใจแก่นักธุรกิจแอมเวย์ของคุณได้เป็นอย่างดีอีกด้วย)
4. ถ้าผู้สนใจของคุณตัดสินใจที่จะเป็นนักธุรกิจแอมเวย์แล้ว เขาจะต้องซื้อชุดคู่มือนักธุรกิจแอมเวย์ที่จัดทำขึ้นเฉพาะสำหรับประเทศนั้นๆ จากนักธุรกิจแอมเวย์ระดับแพลตินัมของประเทศนั้น (แม้ว่าเขาอาจเป็นนักธุรกิจแอมเวย์อยู่ในอีกประเทศหนึ่งแล้วก็ตาม) และกรอกใบสมัครเป็นนักธุรกิจแอมเวย์ด้วย (ชุดคู่มือนักธุรกิจแอมเวย์ของประเทศใดประเทศหนึ่งไม่สามารถนำไปใช้ในประเทศอื่นได้ เพราะมีความแตกต่างกันในเรื่องตารางส่วนลดและการใช้ถ้อยคำภาษา)
5. ชื่อของคุณจะปรากฏในใบสมัครในฐานะผู้สponseอร์สากลและนักธุรกิจแอมเวย์ระดับแพลตินัมที่มีภูมิลำเนาอยู่ในประเทศนั้นๆ ที่เป็นผู้นำเสนอธุรกิจของแอมเวย์ก็จะกลายเป็นผู้สponseอร์รับรอง ผู้สponseอร์รับรองจะมีหน้าที่รับผิดชอบในการฝึกอบรม ให้กำลังใจ และขายผลิตภัณฑ์ให้แก่ักธุรกิจแอมเวย์รายใหม่ของคุณจนกว่านักธุรกิจแอมเวย์รายนั้นจะมีคุณสมบัติและดำรงสถานภาพการเป็นนักธุรกิจแอมเวย์ระดับแพลตินัม
6. แอมเวย์จะแจ้งให้คุณทราบถึงความสำเร็จในการเป็นผู้สponseอร์สากลของคุณ
7. ในฐานะผู้สponseอร์สากล คุณควรมีการติดต่อกับนักธุรกิจแอมเวย์ที่คุณให้การสponseอร์สากลอย่างสม่ำเสมอ อย่างไรก็ตาม คุณต้องไม่จัดส่งเอกสารสิ่งพิมพ์ อุปกรณ์ส่งเสริมการขายหรือผลิตภัณฑ์ให้กับเขา เพราะการส่งอุปกรณ์ต่างๆ เหล่านี้ไปให้กับนักธุรกิจแอมเวย์ในอีกประเทศหนึ่งอาจถือเป็นการกระทำที่ผิดกฎหมาย อุปกรณ์ทั้งหมดนี้จะต้องอยู่ภายใต้ข้อกำหนดทางกฎหมายของประเทศนั้นๆ โดยเฉพาะ คุณหรือนักธุรกิจแอมเวย์ของคุณอาจได้รับโทษทางกฎหมาย รวมทั้งถูกปรับ จำคุก และถูกริบอุปกรณ์เหล่านั้นได้ หากคุณละเมิดกฎหมายดังกล่าว นอกจากนี้ แอมเวย์ยังอาจต้องดำเนินการด้วยความจำเป็นบางอย่าง รวมทั้งการเพิกถอนสถานภาพการเป็นนักธุรกิจแอมเวย์ของคุณด้วย

วิธีที่ 2

วิธีที่ 2 ของการขยายธุรกิจแอมเวย์ของคุณในระดับสากลก็คือ การสร้างสถานภาพการเป็นนักธุรกิจแอมเวย์ที่ 2 ขึ้นในประเทศใดประเทศหนึ่งที่มีธุรกิจแอมเวย์ดำเนินการอยู่ โดยมีข้อแม้ว่า วิธีการนั้นจะต้องถูกต้องตามกฎหมายของประเทศนั้นๆ อย่างไรก็ตาม คุณต้องจัดการมอบหมายให้บุคคลใดบุคคลหนึ่งเป็นผู้ดำเนินการแทนคุณในประเทศของคุณเองในระหว่างที่คุณใช้เวลาอยู่ในตลาดต่างประเทศ ถ้าคุณเลือกที่จะไปสร้างธุรกิจแอมเวย์ขึ้นอีกแห่งหนึ่งในต่างประเทศ คุณจำเป็นจะต้องดำเนินการรับผิดชอบต่างๆ (ตามที่ระบุไว้ในระเบียบปฏิบัติของนักธุรกิจแอมเวย์) ต่อธุรกิจแรกของคุณให้ดำเนินไปด้วยดีควบคู่กับธุรกิจที่ 2 ที่สมทบเข้ามา

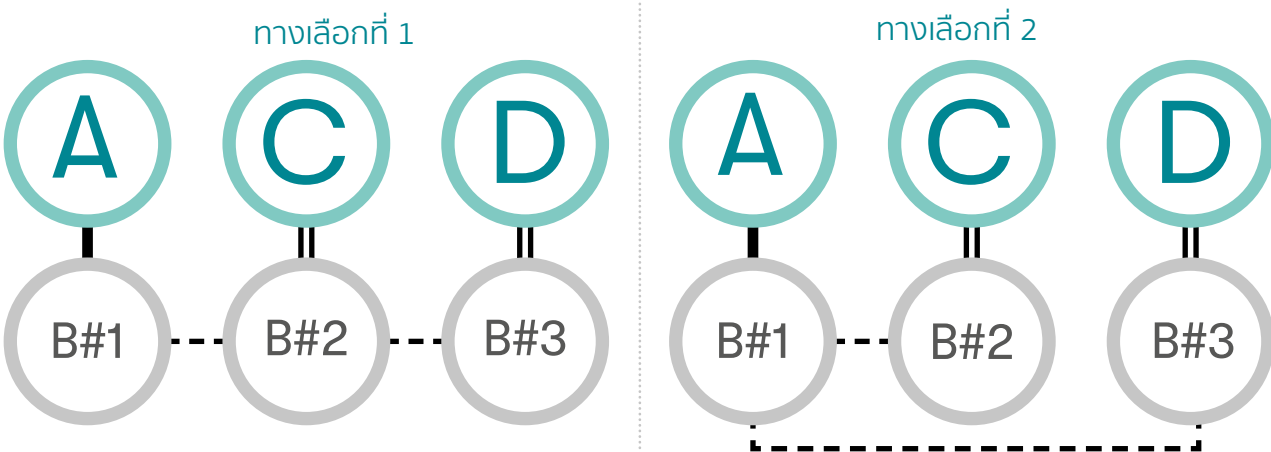


ต่อไปนี้เป็นขั้นตอนที่ต้องปฏิบัติก่อนที่จะลงมือดำเนินกิจกรรมการขาย และ/หรือการสปอนเซอร์ใดๆ ในตลาดต่างประเทศ

1. เนื่องจากข้อกำหนดและกฎข้อบังคับต่างๆ ทางกฎหมายครอบคลุมถึงการเป็นเจ้าของและการดำเนินธุรกิจที่แตกต่างกันไปในแต่ละประเทศ ดังนั้น บุคคลที่มีโชพลเมืองหรือมีภูมิลำเนาอยู่ในประเทศนั้นๆ จึงควรติดต่อกับสำนักงานใหญ่ของแอมเวย์ในประเทศนั้นๆ เพื่อทำความรู้จักคุ้นเคยกับกฎข้อบังคับต่างๆ ของประเทศนั้นเสียก่อน (ในระหว่างที่ยังไม่สามารถช่วยเหลือธุรกิจแอมเวย์ให้ได้รับใบอนุญาตทำงานหรือเอกสารที่จำเป็นอื่นๆ แอมเวย์จะแนะนำคุณไปยังสถานทูตหรือสถานกงสุลที่ใกล้ที่สุด เพื่อขอคำแนะนำและคำปรึกษาเกี่ยวกับวิธีปฏิบัติตามเงื่อนไขทางกฎหมายด้านต่างๆ โดยเฉพาะ)
2. เมื่อผ่านขั้นตอนทางกฎหมายท้องถิ่นต่างๆ แล้ว คุณจะต้องซื้อชุดคู่มือธุรกิจแอมเวย์ของประเทศนั้นๆ และกรอกใบสมัครให้เรียบร้อย โดยระบุตรงส่วนบนสุดของ “ใบสมัครเป็นธุรกิจแอมเวย์” ว่าใบสมัครนี้ต้องการดำเนินการในฐานะที่ดำรงสถานภาพการเป็นธุรกิจแอมเวย์เป็นธุรกิจที่ 2 ธุรกิจที่ 1 ของคุณคือการเป็นผู้สปอนเซอร์สากลของคุณ และการเป็นผู้สปอนเซอร์รับรองของคุณจะได้รับการแต่งตั้งโดยสำนักงานของแอมเวย์ในต่างประเทศ แอมเวย์สงวนสิทธิ์ที่จะเป็นผู้แต่งตั้งผู้สปอนเซอร์รับรอง (ซึ่งเป็นผู้นำกลุ่มธุรกิจและมีภูมิลำเนาอยู่ใกล้กับคุณ) แต่จะพิจารณาเป็นกรณีพิเศษหากมีการเรียกร้องขึ้นมา
3. ใบสมัครเป็นธุรกิจแอมเวย์สำหรับสถานภาพการเป็นธุรกิจแอมเวย์เป็นธุรกิจที่ 2 จะถูกดำเนินการตามขั้นตอน และคุณจะได้รับหมายเลขประจำตัวธุรกิจแอมเวย์สำหรับธุรกิจที่ 2 สำหรับใช้ในประเทศนั้นๆ

คุณต้องปฏิบัติตามข้อกำหนดต่างๆ ข้างต้นในแต่ละครั้งที่คุณเลือกที่จะสร้างธุรกิจขึ้นอีกแห่งหนึ่งในตลาดต่างประเทศ สถานภาพการเป็นธุรกิจแอมเวย์ของธุรกิจที่เกิดขึ้นภายหลังในประเทศอื่นๆ นี้สามารถได้รับการสปอนเซอร์สากลจากใครก็ตามในหมู่ธุรกิจแอมเวย์ปัจจุบันของคุณ ตราบใดที่คุณเลือกจะระบุชื่อนั้นลงในใบสมัครสำหรับธุรกิจที่เกิดขึ้นภายหลัง

ตัวอย่างเช่น ถ้าคุณมีธุรกิจที่ 1 ในประเทศไทย ธุรกิจที่ 2 ในประเทศมาเลเซีย และธุรกิจที่ 3 ในประเทศไต้หวัน คุณจะตัดสินใจในตอนที่คุณกรอกใบสมัครสำหรับธุรกิจที่ 3 ของคุณว่าสถานภาพการเป็นธุรกิจแอมเวย์ในปัจจุบันอันใดที่จะทำหน้าที่เป็นผู้สปอนเซอร์สากล ดังนั้น คุณจึงมีทางเลือกอยู่ 2 ทางดังแสดงไว้ต่อไปนี้



ธุรกิจที่ 1 ของคุณในประเทศไทยเป็นผู้สปอนเซอร์สากลให้กับธุรกิจที่ 2 ของคุณในประเทศมาเลเซีย และธุรกิจที่ 2 ของคุณในประเทศมาเลเซียเป็นผู้สปอนเซอร์สากลให้กับธุรกิจที่ 3 ของคุณในประเทศไต้หวัน

- A - ผู้สปอนเซอร์ส่วนตัวของคุณในไทย
- C - ผู้สปอนเซอร์รับรองของคุณในมาเลเซีย
- D - ผู้สปอนเซอร์รับรองของคุณในไต้หวัน

ธุรกิจที่ 1 ของคุณในประเทศไทยเป็นผู้สปอนเซอร์สากลให้กับธุรกิจที่ 2 และธุรกิจที่ 3 ในประเทศมาเลเซียและประเทศไต้หวัน

- B#1 - ธุรกิจที่ 1 ของคุณในไทย
- B#2 - ธุรกิจที่ 2 ของคุณในมาเลเซีย
- B#3 - ธุรกิจที่ 3 ของคุณในไต้หวัน
- - - - - สปอนเซอร์สากล



หมายเหตุสำคัญ

แอมเวย์มีระบบแยกสถานภาพการเป็นนักธุรกิจแอมเวย์ในธุรกิจดังกล่าวข้างต้นออกจากกัน และจะประกาศเกียรติคุณแยกกันเป็นธุรกิจแต่ละรายในแต่ละประเทศทั้งในด้านเกียรติรางวัลและเงินรางวัล สถานภาพการเป็นนักธุรกิจแอมเวย์ทั้งหมดจะต้องต่ออายุสถานภาพแยกจากกันแต่ละรายในแต่ละปีและในแต่ละประเทศ สายการสปอนเซอร์สากล รวมทั้งสถานภาพการเป็นนักธุรกิจแอมเวย์อื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง จะไม่สามารถเปลี่ยนแปลงหลังจากการสร้างธุรกิจขึ้นมาแล้ว

ผลประโยชน์จากการสปอนเซอร์สากล

เมื่อนักธุรกิจแอมเวย์ที่คุณให้การสปอนเซอร์สากลมีคุณสมบัติได้รับส่วนลดสูงสุด คุณอาจมีสิทธิได้รับ “ส่วนลดพิเศษผู้นำสากล 2%” ซึ่งเกิดขึ้นมาจากนักธุรกิจแอมเวย์นั้น โดยขึ้นอยู่กับกฎต่อไปนี้

1. ถ้าคุณมีคุณสมบัติได้รับส่วนลดในระดับสูงสุดในประเทศไทยในเดือนเดียวกับที่นักธุรกิจแอมเวย์ที่คุณให้การสปอนเซอร์สากลมีคุณสมบัติในประเทศที่เขาทำธุรกิจ คุณจะได้รับส่วนลดพิเศษผู้นำสากล 2% ทั้งหมดที่เกิดขึ้น
2. ถ้าคุณให้การสปอนเซอร์สากลแก่นักธุรกิจแอมเวย์ 2 ราย หรือมากกว่านั้นที่มีคุณสมบัติในเดือนเดียวกัน และคุณยังไม่มีคุณสมบัติถึงส่วนลดในระดับสูงสุดในประเทศไทย คุณจะได้รับเพียงบางส่วนของส่วนลดพิเศษผู้นำสากล 2% ที่เกิดขึ้น (นักธุรกิจแอมเวย์ในสายการสปอนเซอร์ของคุณที่มีคุณสมบัติเหนือขึ้นไปเป็นคนแรกจะได้รับส่วนเฉลี่ยของส่วนลดพิเศษผู้นำสากล 2% ที่เกิดขึ้น ซึ่งจะไม่เกินจำนวนเงินประกันขั้นต่ำ 2% ของประเทศของคุณ และคุณจะได้รับจำนวนที่เหลือของส่วนลดพิเศษผู้นำสากล 2% ที่เกิดขึ้น)
3. ถ้าคุณให้การสปอนเซอร์สากลแก่นักธุรกิจแอมเวย์ที่มีคุณสมบัติในเดือนเดียวกัน และคุณยังไม่มีคุณสมบัติถึงส่วนลดในระดับสูงสุดในประเทศไทย ส่วนลดพิเศษผู้นำสากล 2% จะถูกจ่ายให้กับสถานภาพการเป็นนักธุรกิจแอมเวย์ในสายการสปอนเซอร์ของคุณที่มีคุณสมบัติเหนือขึ้นไปเป็นคนแรก

หมายเหตุสำคัญ

ส่วนลดพิเศษผู้นำสากลทั้งหมดเป็น 6% โดยจะแบ่งกันระหว่างผู้ให้การสปอนเซอร์สากลและผู้ให้การสปอนเซอร์รับรอง การแบ่งมีข้อกำหนดดังนี้

คุณจะได้รับ 2% คือ นักธุรกิจแอมเวย์ที่คุณให้การสปอนเซอร์สากลได้รับสถานภาพนักธุรกิจแอมเวย์ในประเทศนั้นตั้งแต่วันที่ 1 กันยายน 2534 เป็นต้นไป กล่าวคือ คุณผู้ให้การสปอนเซอร์สากลได้รับ 2% ในขณะที่ผู้ให้การสปอนเซอร์รับรองได้รับ 4% ในกรณีที่สถานภาพการเป็นนักธุรกิจแอมเวย์ของนักธุรกิจแอมเวย์ที่ได้รับการสปอนเซอร์สากลมีก่อนวันที่ 1 กันยายน 2534 คุณผู้ให้การสปอนเซอร์สากลจะได้รับ 3% ในขณะที่ผู้ให้การสปอนเซอร์รับรองได้รับ 3% กฎเกณฑ์นี้มีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 1 กันยายน 2560 เป็นต้นไป

คุณสามารถนับกลุ่มที่คุณให้การสปอนเซอร์สากลซึ่งมีคุณสมบัติได้รับส่วนลดสูงสุดในประเทศของเขา รวมเข้ากับการมีคุณสมบัติของคุณในประเทศไทยเพื่อถือเป็นคุณสมบัติในระดับไข่มุกและเกียรติรางวัล (มิใช่ส่วนลดพิเศษ) ในระดับสูงกว่านี้ของคุณในประเทศไทยได้ รวมทั้งเพื่อใช้เป็นคุณสมบัติที่คุณจะได้รับเชิญเข้าร่วมกิจกรรมแห่งความสำเร็จในระดับที่สูงยิ่งขึ้น

ถ้าคุณเป็นนักธุรกิจแอมเวย์ระดับมรกตหรือระดับเพชรในประเทศไทย คุณสามารถนับหาที่คุณได้ให้การสปอนเซอร์สากลซึ่งมีคุณสมบัติได้รับส่วนลดสูงสุด (เราเรียกกลุ่มของนักธุรกิจแอมเวย์ระดับแพลตินัมที่คุณให้การสปอนเซอร์ว่า “ชา”) เพื่อรวมเข้ากับการได้รับส่วนลดพิเศษมรกตและส่วนลดพิเศษเพชรได้ ส่วนลดพิเศษมรกตและส่วนลดพิเศษเพชรจะถูกจ่ายให้กับทั้งสายการสปอนเซอร์รับรองและสปอนเซอร์สากล



บทที่ 1 การเริ่มต้นธุรกิจแอมเวย์ของคุณ

นอกจากนี้ ขาที่คุณให้การสponseอร์สากลซึ่งมีคุณสมบัติ จะได้นับรวมเข้ากับการมีคุณสมบัติเพื่อรับเงินสดจ่ายครั้งเดียวในระดับเพชรคู่ระดับตรีเพชร ระดับมงกุฎ และระดับมงกุฎทองของคุณได้อีกด้วย

ผลประโยชน์จากการสponseอร์รับรอง

ผู้สponseอร์รับรองจะได้รับผลตอบแทนโดยการนับพีวีและบีวีทั้งหมดที่เกิดขึ้นจากนักธุรกิจแอมเวย์ที่เขาให้การสponseอร์รับรองอยู่ เมื่อนักธุรกิจแอมเวย์ที่ได้รับการสponseอร์รับรองก้าวสู่ระดับส่วนลดสูงสุด ผู้สponseอร์รับรองจะยังคงได้รับส่วนแบ่งเป็นส่วนลดพิเศษ 4% ตามกฎเกณฑ์ในหัวข้อผลประโยชน์จากการสponseอร์สากลดังกล่าวข้างต้น

นอกจากนี้ ผู้สponseอร์รับรองอาจนำกลุ่ม 21% ดังกล่าว เพื่อรวมเป็นคุณสมบัติให้กับตนเอง ในการรับเกียรติรางวัลและเงินรางวัล (ยกเว้นส่วนลด 6 - 21%) ในทุกระดับได้อีกด้วย

ในการนับคะแนนเข้าร่วมการสัมมนาในระดับผู้นำ (ในต่างประเทศ) ผู้สponseอร์รับรองจะได้รับคะแนนจากบีวีทั้งหมดและคะแนนที่เกิดจากการคิดส่วนลดพิเศษผู้นำสากล 6% ที่เกิดขึ้นจากนักธุรกิจแอมเวย์ที่ตัวเองเป็นผู้สponseอร์รับรองและกลุ่มของเขา

กฎข้อบังคับเรื่องการจัดกิจกรรมล่วงหน้าก่อนการเปิดตลาดธุรกิจใหม่

แอมเวย์ใคร่ขอความร่วมมือจากคุณในการปฏิบัติตามกฎข้อบังคับสำหรับการเปิดตลาดใหม่ กิจกรรมต่างๆ ที่ไม่ถูกต้องเหมาะสมเป็นอุปสรรคต่อการดำเนินงานของแอมเวย์ ดังนั้น ความร่วมมือของคุณจะช่วยให้การขยายธุรกิจเป็นไปอย่างเรียบง่ายและรวดเร็วที่สุด

พร้อมกับกฎข้อบังคับเหล่านี้ แอมเวย์ใคร่ขอแนะนำให้นักธุรกิจแอมเวย์ทุกท่านที่สนใจจะดำเนินธุรกิจในประเทศ กรุณาอย่าเพิ่งมุ่งความสนใจของคุณไปยังประเทศที่แอมเวย์ยังมิได้ไปเปิดอย่างเป็นทางการ เพราะตลาดเหล่านั้นอาจยังไม่ได้มีการพัฒนาอย่างเพียงพอ และอาจเป็นการสิ้นเปลืองเวลาและความพยายามที่คุณได้ทุ่มเทให้ หากแอมเวย์ยืนยันว่าจะไปเปิดดำเนินการที่ใด ๆ เราจะแจ้งให้คุณทราบในสื่อและเอกสารของบริษัทประมาณ 2-3 เดือนล่วงหน้าก่อนวันเปิดดำเนินการ

บริษัทขอแนะนำให้นักธุรกิจแอมเวย์จัดเตรียมรายชื่อของสมาชิกในครอบครัว เพื่อนฝูง และคนใกล้ชิด สำหรับการติดตามข่าวเกี่ยวกับข้อมูลใหม่ๆ เพื่อวัตถุประสงค์ในการสponseอร์สากลได้เช่นกัน นอกจากนั้น นักธุรกิจแอมเวย์ควรทราบถึงกฎหมายและข้อบังคับของแต่ละประเทศ รวมทั้งทำความเข้าใจและเรียนรู้วัฒนธรรมและเรื่องราวเกี่ยวกับสังคมของประเทศนั้นๆ ด้วย

แอมเวย์สนับสนุนการสponseอร์สากลในแง่ของการขยายธุรกิจของคุณไปยังนานาประเทศแทนการสร้างสถานภาพการเป็นนักธุรกิจแอมเวย์ที่ 2 เพราะการเป็นนักธุรกิจแอมเวย์ที่มีธุรกิจที่ 2 นั้นเป็นเรื่องที่ค่อนข้างยุ่งยากและต้องลงทุนมาก หากประสงค์จะสร้างธุรกิจที่ 2 ในต่างประเทศ นักธุรกิจแอมเวย์จะต้องปฏิบัติตามสายการสponseอร์เดิมของตน



กิจกรรมก่อนเปิดตลาด

1. เขียนจดหมายหรือโทรศัพท์ถึงสมาชิกในครอบครัว เพื่อน และคนใกล้ชิดของคุณในตลาดธุรกิจใหม่ และแบ่งปันประสบการณ์ในธุรกิจแอมเวย์ของคุณ
2. ให้เอกสารสิ่งพิมพ์ เทปวิดีโอ สื่อส่งเสริมการขาย และอุปกรณ์อื่นๆ ที่จัดทำโดยแอมเวย์สาขา/ประเทศนั้นๆ ในการชักชวนผู้สนใจ
3. นักธุรกิจแอมเวย์อาจขอให้นักธุรกิจแอมเวย์ที่ตนให้การสponseอร์ส่วนตัวแนะนำผู้สนใจในธุรกิจนี้ได้ โดยต้องสมัครตามสายการสponseอร์เดิมของตนเมื่อทำธุรกิจในตลาดใหม่
4. นับจากที่แอมเวย์ประกาศวันเปิดดำเนินการของตลาดใหม่ในสื่อและเอกสารของบริษัทนั้น นักธุรกิจแอมเวย์อาจพบปะผู้สนใจได้ แต่ทั้งนี้ไม่เกินกว่าครั้งละ 10 คน การประชุมจะต้องจัดขึ้นแบบส่วนตัว เช่น ที่บ้าน หรือในห้องพักส่วนตัวของตนในโรงแรม และ 3 วันก่อนเปิดตลาดใหม่ หากจะมีการจัดประชุมเป็นกลุ่มใหญ่ขึ้นจะต้องได้รับความยินยอมจากบริษัทแอมเวย์เสียก่อน (สถานการณ์ในบางตลาดอาจห้ามไม่ให้มีการจัดประชุมใดๆ เช่น ในอินโดนีเซียซึ่งอยู่ระหว่างการเลือกตั้งและมีกฎหมายห้ามการประชุม)
5. ในตลาดบางประเทศนักธุรกิจแอมเวย์ได้รับอนุญาตให้ดำเนินธุรกิจที่ 2 ได้ อย่างไรก็ตาม ข้อบังคับเรื่องการเป็นเจ้าของธุรกิจและวิธีการดำเนินธุรกิจในแต่ละประเทศนั้นอาจต้องใช้ทุนสูง (ค่าปรึกษาทนายความ ใบอนุญาต การจัดตั้งบริษัท ภาษี และการจัดการเรื่องอื่นๆ) ซึ่งเป็นความรับผิดชอบของนักธุรกิจแอมเวย์ทั้งสิ้น นอกจากนี้ นักธุรกิจแอมเวย์ที่เลือกดำเนินธุรกิจที่ 2 จะต้องเซ็นหนังสือรับรองว่าตนมิใช่พลเมืองของประเทศนั้น และต้องจัดหาคนท้องถิ่นเพื่อเป็นผู้จัดการทางธุรกิจให้ตนในขณะที่ตนไม่ได้พำนักอยู่ด้วยเหตุผลดังกล่าวนี้ บริษัทจึงสนับสนุนการสponseอร์สากลเพื่อจุดประสงค์ในการขยายธุรกิจของคุณไปยังต่างประเทศ

กิจกรรมที่ไม่อนุญาต

1. ห้ามชักชวนนักธุรกิจแอมเวย์หรือผู้สนใจที่ยอยู่นอกสายการสponseอร์ของคุณมาเข้าร่วมในกิจกรรมต่างๆ หรือสมัครในสายงานของคุณในตลาดใหม่ การกระทำดังกล่าวถือเป็นการละเมิดจรรยาบรรณของนักธุรกิจแอมเวย์โดยตรง นักธุรกิจแอมเวย์ควรดำเนินการทุกอย่างภายในสายการสponseอร์ของตนเท่านั้นเมื่อจะดำเนินธุรกิจใหม่
2. ห้ามนำเอกสารสิ่งพิมพ์ เทปต่างๆ เครื่องมือเพื่อทำธุรกิจแอมเวย์ที่ยังไม่ได้รับการอนุมัติจากบริษัทแอมเวย์เข้าไปในตลาดใหม่
3. ห้ามนำผลิตภัณฑ์แอมเวย์จากสาขาอื่นเข้าไปในสาขาใหม่ไม่ว่าจะด้วยเหตุผลใดๆ ก็ตาม เช่น นำเข้ามาเพื่อขาย หรือเป็นของขวัญ หรือใช้ในการสาธิต หรือการตั้งโชว์ผลิตภัณฑ์โดยเด็ดขาด การนำผลิตภัณฑ์เข้ามาโดยไม่มีใบอนุญาตนำเข้า และหากเป็นผลิตภัณฑ์ที่ยังไม่ได้รับการจดทะเบียนเป็นการฝ่าฝืนกฎหมาย
4. ห้ามการโฆษณาใดๆ ทั้งสิ้น ทั้งนี้รวมถึงใบปลิว เอกสารคู่มือ และการใช้นามบัตรในทางที่ไม่ถูกต้อง
5. การนำธุรกิจแอมเวย์ไปกล่าวอ้างในทางที่ผิด เช่น เป็นธุรกิจที่สร้างความร่ำรวยมั่งคั่งด้วยความพยายามเพียงน้อยนิด ไม่ต้องอาศัยการขาย ไม่ต้องเสียภาษี การรับประกันรายได้ตลอดชีพ เหล่านี้ถือว่าห้ามปฏิบัติทั้งสิ้น
6. นักธุรกิจแอมเวย์ต้องไม่กล่าวอ้างหรือแสดงโดยนัยว่าได้รับการแต่งตั้งหรือเป็นตัวแทนของแอมเวย์
7. นักธุรกิจแอมเวย์ต้องไม่เสาะหาผู้สนใจในทางที่ผิด (การชักชวนผู้สนใจโดยไม่มีการอ้างอิง) เช่น ทางไปรษณีย์ โทรศัพท์ หรือวิธีอื่น



บทที่ 1 การเริ่มต้นธุรกิจแอมเวย์ของคุณ

- ห้ามจัดการประชุมในกลุ่มผู้สนใจก่อนที่แอมเวย์จะประกาศกำหนดการเปิดตลาดใหม่ เมื่อแอมเวย์แจ้งกำหนดการเปิดสาขาใหม่ ให้ทราบในสื่อและเอกสารของบริษัท นักธุรกิจแอมเวย์อาจนัดพบผู้สนใจได้แต่ต้องมีจำนวนไม่เกินครั้งละ 10 คน สถานที่จัดจะต้องเป็นส่วนตัว (ที่บ้านหรือห้องพักรส่วนตัวในโรงแรม)

ก่อนกำหนดเปิดตลาดใหม่ 3 วัน หากประสงค์จะนัดพบผู้สนใจเป็นกลุ่มใหญ่จะต้องได้รับการอนุญาตจากแอมเวย์เสียก่อน แอมเวย์ตระหนักว่า การประชุมใดๆ ก็ตามก่อนที่จะมีการเปิดอย่างเป็นทางการอาจมีผลกระทบต่อภาพลักษณ์ของแอมเวย์ว่า แอมเวย์กำลังดำเนินธุรกิจในตลาดก่อนที่จะได้รับอนุญาตจากรัฐบาล (สถานการณ์ในบางตลาดอาจห้ามไม่ให้มีการจัดประชุมใดๆ)

การปรับพิงสำหรับการฝ่าฝืนกฎ

- นักธุรกิจแอมเวย์คนใดที่มีส่วนเกี่ยวข้องในกิจกรรมที่จัดขึ้นล่วงหน้าอย่างไม่ถูกต้อง จะถือว่าเป็นการกระทำที่ฝ่าฝืนกฎข้อบังคับ การร้องเรียนสำหรับการฝ่าฝืนกฎนี้ควรจะทำโดยการแจ้งเป็นลายลักษณ์อักษรถึงเจ้าหน้าที่ธุรกิจสัมพันธ์ของบริษัทเพื่อการพิจารณาเป็นกรณีไป
- บทลงโทษจะเริ่มตั้งแต่การเตือน การห้ามทำธุรกิจชั่วคราว การห้ามเข้าร่วมในกิจกรรมทุกชนิดอย่างถาวรทั้งในสาขานั้นและสาขาอื่นๆ (อาทิ การปราศรัยหรือการเข้าร่วมประชุม) การปรับพิงจะขึ้นอยู่กับความร้ายแรงของการฝ่าฝืนกฎ ซึ่งอาจทำให้สถานภาพการเป็นนักธุรกิจแอมเวย์ต้องหยุดชะงักลงหรืออาจถึงขั้นหมดสภาพการเป็นนักธุรกิจแอมเวย์
- กฎข้อบังคับเหล่านี้อาจรวมถึงนักธุรกิจแอมเวย์ระดับแพลตินัมที่อยู่เหนือสายงานขึ้นไป และ/หรือออฟไลน์อื่นๆ ที่ร่วมวางแผนหรือไม่พยายามหยุดกิจกรรมที่ไม่ถูกต้อง
- นักธุรกิจแอมเวย์ระดับแพลตินัมควรจะตรวจสอบให้แน่ใจว่า นักธุรกิจแอมเวย์ในสายงานของตนทุกคนที่เข้าร่วมธุรกิจในต่างประเทศ มีความเข้าใจในกฎข้อบังคับนี้ และถือเป็นความรับผิดชอบของนักธุรกิจแอมเวย์แต่ละคนที่จะต้องยึดถือในกฎ และการปฏิบัติตามกฎข้อบังคับเรื่องกิจกรรมในตลาดใหม่ดังกล่าวทั้งหมดนี้

อุปกรณ์ประกอบการนำเสนอ

แอมเวย์มีเอกสารสิ่งพิมพ์ต่างๆ มากมายหลายชนิด รวมทั้งอินเทอร์เน็ตและอุปกรณ์ด้านโสตทัศนูปกรณ์ต่างๆ ที่คุณสามารถนำไปใช้ในการสปอนเซอร์ โดยรายการเอกสารสิ่งพิมพ์และอุปกรณ์ต่างๆ เหล่านี้ได้รวบรวมไว้ใน “เอกสารราคาสื่อส่งเสริมธุรกิจและวิธีการสั่งซื้อ”



หลักการดำเนินธุรกิจเอเอ็มซี

เนื่องจากสภาวะการณ์ในโลกธุรกิจปัจจุบันมีความเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา แอมเวย์จึงปรับเปลี่ยนหลักการดำเนินธุรกิจเพื่อให้สอดคล้องกับความเปลี่ยนแปลงดังกล่าว โดยสร้างสรรค์หลักการดำเนินธุรกิจ “เอเอ็มซี” มาใช้ แผนการดำเนินธุรกิจในสาขาต่างๆ ทั่วโลก สำหรับประเทศไทย แอมเวย์ได้เริ่มใช้หลักการดำเนินธุรกิจดังกล่าวมาตั้งแต่วันที่ 1 กันยายน 2543 เป็นต้นมา เพื่อสนับสนุนนักธุรกิจแอมเวย์ให้ดำเนินธุรกิจอย่างประสบความสำเร็จตามเป้าหมาย

เอเอ็มซีคืออะไร

คือหลักการดำเนินธุรกิจที่จะเปิดประตูโอกาสในการมีส่วนร่วมในธุรกิจแอมเวย์สำหรับผู้คนกลุ่มต่างๆ มากขึ้น ตัวอักษรแต่ละตัวในคำว่า “เอเอ็มซี” (AMC) ต่างมีความหมายเกี่ยวกับผู้คนต่างๆ ที่เกี่ยวข้องในธุรกิจแอมเวย์

- **A = Amway Business Owner (ABO) หรือนักธุรกิจแอมเวย์** หมายถึง ผู้ที่สามารถให้การสponseอร์นักธุรกิจแอมเวย์และสมาชิกท่านอื่นๆ โดยสามารถซื้อและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ ตลอดจนได้รับส่วนลดจากการดำเนินธุรกิจและได้รับผลประโยชน์ทั้งหมดจากการเป็นเจ้าของธุรกิจของตนเอง
- **M = Member หรือสมาชิก** ผู้สมัครเป็นสมาชิกซึ่งจะได้รับประโยชน์อันหลากหลาย เช่น การสั่งซื้อผลิตภัณฑ์และบริการในอัตราพิเศษเฉพาะสมาชิก ได้รับข้อเสนอพิเศษ และสั่งซื้อผลิตภัณฑ์โดยได้รับสิทธิพิเศษด้วยค่าธรรมเนียมรายปีที่ต่ำ ทั้งนี้สมาชิกจะไม่สามารถจำหน่ายผลิตภัณฑ์และให้การสponseอร์สมาชิกท่านอื่นๆ หรือได้รับส่วนลดใดๆ จากการดำเนินธุรกิจ
- **C = Client หรือลูกค้า** หมายถึง ผู้ที่พึงพอใจในคุณภาพผลิตภัณฑ์ โดยยังไม่สนใจสิทธิประโยชน์หรือการสมัครเป็นสมาชิก และต้องการซื้อผลิตภัณฑ์จากนักธุรกิจแอมเวย์เพื่อบริโภคเท่านั้น

ลูกค้าอาจเปลี่ยนสถานภาพมาเป็นสมาชิก (Member) หรือบางครั้งอาจเป็นนักธุรกิจแอมเวย์ (ABO) สมาชิกที่ได้รับสิทธิประโยชน์ก็อาจเชิญชวนผู้อื่นมาสมัครเป็นสมาชิกได้ด้วยโดยสมัครผ่านนักธุรกิจแอมเวย์ ขณะเดียวกันนักธุรกิจแอมเวย์อาจตัดสินใจในเวลาต่อมาว่าตนเองไม่ต้องการสร้างธุรกิจอีกต่อไป แต่ยังคงต้องการอยู่ในธุรกิจต่อไปด้วยการเป็นสมาชิก แต่ละคนสามารถแสดงความมุ่งมั่นที่จะยังคงอยู่ในธุรกิจในฐานะใดสถานะภาพหนึ่ง ที่สำคัญคือ ทุกคนต่างมีอิสระใน “ทางเลือก” ของตนเองอย่างเท่าเทียมกัน

ประโยชน์ของ “เอเอ็มซี”

หลักการ “เอเอ็มซี” มีประโยชน์ต่อผู้เกี่ยวข้องในสถานะภาพต่างๆ ดังนี้

- นักธุรกิจแอมเวย์สามารถแนะนำธุรกิจของตนเองให้ตรงกับความต้องการของบุคคลต่างๆ ตามความสนใจของเขาเหล่านั้น โดยสามารถสร้างโอกาสที่เข้าถึงและตรงกับความต้องการของบุคคลต่างๆ มากขึ้น
- สมาชิกสามารถซื้อผลิตภัณฑ์ในราคาพิเศษ ร่วมการฝึกอบรมพิเศษ และร่วมรายการพิเศษอื่นๆ
- ลูกค้าสามารถได้รับผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพสูง และได้รับบริการอันประทับใจจากการบริการของนักธุรกิจแอมเวย์

หลักการ “เอเอ็มซี” มีความพร้อมที่จะสนองความต้องการให้กับทุกคน และมีความหลากหลายสำหรับทุกคนที่ต้องการ “ออกแบบ” ความต้องการและเป้าหมายของตนเอง เป็น “ทางเลือก” ที่เพิ่มขึ้นสำหรับผู้คนมากขึ้น ซึ่งหมายถึงการมีธุรกิจเป็นของตนเอง การสร้างธุรกิจได้หลายรูปแบบ และการสร้างความพึงพอใจให้กับทุกคน



เงื่อนไขและสิทธิประโยชน์ระหว่างนักธุรกิจแอมเวย์กับสมาชิก

นักธุรกิจแอมเวย์ (ABO)	สมาชิก (Member)
การสมัคร - ผู้สมัครจะต้องถือสัญชาติไทย มีอายุ 18 ปีขึ้นไป โดยผู้สมัครอายุไม่ถึง 20 ปี จะต้องเป็นผู้ปกครองลงนามยินยอม - ผู้สมัครต้องแสดงสำเนาบัตรประชาชน ทั้งในกรณีสมัครผ่านแอมเวย์ชิป หรือช่องทางออนไลน์ - ในกรณีสมัครผ่านช่องทางออนไลน์ ผู้สมัครจะต้องส่งใบสมัครต้นฉบับและสำเนาบัตรประชาชน เมื่อผู้สมัครดำรงคุณสมบัติเข้มทอง - ค่าสมัคร 900 บาท - ในกรณีผู้สมัครเคยสมัครเป็นนักธุรกิจแอมเวย์มาแล้ว และต้องการสมัครใหม่ต้องเข้ากฎ 6 เดือนของบริษัท สิทธิประโยชน์ - ซื้อสินค้าในราคาผลิตภัณฑ์นักธุรกิจแอมเวย์ (ABO) โดยสามารถขายสินค้าและสามารถให้การสponseอร์ได้ - รับสิทธิ์เข้าร่วมโปรแกรม A Start สำหรับซื้อสินค้าราคาพิเศษภายใน 120 วันนับจากวันที่สมัคร* และสิทธิพิเศษอื่นๆ มากมายในฐานะนักธุรกิจแอมเวย์สมัครใหม่ - ได้รับคู่มือส่วนลด e-Starter Kit จากกรณีเลือกรับชุดสมัครออนไลน์ - ได้รับบัตรนักธุรกิจแอมเวย์รูปแบบอิเล็กทรอนิกส์ตามจำนวนผู้สมัคร - ได้รับนิยตยสารอะชีฟ (Achieve) รายเดือน** - ได้รับส่วนลดและส่วนลดพิเศษทุกประเภทตามแผนธุรกิจของแอมเวย์ โดยจะจ่ายเป็นเงินเข้าบัญชีโดยตรงพร้อมส่งเอกสารส่วนลดไปยังนักธุรกิจแอมเวย์แต่ละคนเริ่มตั้งแต่วันที่ 1 ตุลาคม 2554 โดยฟรีค่าธรรมเนียมธนาคารหากโอนเงินเข้าธนาคารกรุงไทย หรือ 5 บาทหากโอนเงินเข้าธนาคารยูโอบี และ 8 บาทหากโอนเงินเข้าธนาคารอื่น - นักธุรกิจแอมเวย์ทั่วไปจะได้รับความคุ้มครองประกันอุบัติเหตุกรณีเสียชีวิตหรือทุพพลภาพการสิ้นเชิงในวงเงิน 100,000 บาท หรือหากมีผู้สมัครร่วม จะได้รับความคุ้มครองในวงเงินท่านละ 50,000 บาท นักธุรกิจแอมเวย์ระดับแพลตินัมขึ้นไปจะได้รับความคุ้มครองข้างต้นในวงเงิน 200,000 บาท หรือหากมีผู้สมัครร่วม จะได้รับความคุ้มครองในวงเงินท่านละ 100,000 บาท ทั้งนี้ความคุ้มครองยังครอบคลุมถึงการสูญเสียอวัยวะบางอย่าง (รายละเอียดเพิ่มเติมหน้า 120 - 122) รวมถึงอุบัติเหตุที่เกิดขึ้นในขณะขับขี่หรือโดยสารรถจักรยานยนต์ การจลาจล การนัดหยุดงาน และการถูกฆาตกรรมหรือถูกทำร้ายร่างกาย โดยคุ้มครองนับตั้งแต่วันที่แอมเวย์ได้พิจารณาอนุมัติใบสมัครแล้ว ทั้งนี้ นักธุรกิจแอมเวย์จะได้รับความคุ้มครองประกันอุบัติเหตุต่อไปอีก 1 เดือนนับจากเดือนที่หมดอายุสถานภาพการเป็นนักธุรกิจแอมเวย์เท่านั้น โดยจะไม่ได้ได้รับความคุ้มครองในระยะเวลาหลังจากนั้นจนกว่าจะดำเนินการต่ออายุสถานภาพมายังบริษัทภายในระยะเวลาที่กำหนด	การสมัคร - ผู้สมัครจะต้องมีอายุ 15 ปีขึ้นไป - ผู้สมัครต้องแสดงสำเนาบัตรประชาชน ในกรณีชาวต่างชาติ ผู้สมัครต้องแสดงหลักฐานที่สามารถพิสูจน์ตัวตนได้ - ค่าสมัคร 100 บาท - ในกรณีผู้สมัครเคยสมัครเป็นสมาชิกแอมเวย์มาแล้วและต้องการสมัครใหม่ ต้องเข้ากฎ 3 เดือนของบริษัท (ทั้งนี้ ไม่รวมนักธุรกิจแอมเวย์ที่เปลี่ยนสถานภาพ (Downgrade) หรือต่ออายุจากนักธุรกิจแอมเวย์มาเป็นสมาชิกแอมเวย์) สิทธิประโยชน์ - ซื้อสินค้าในราคาผลิตภัณฑ์สมาชิกแอมเวย์ (Member) โดยไม่สามารถขายสินค้าและไม่สามารถให้การสponseอร์ - รับสิทธิ์เข้าร่วมโปรแกรม A Start สำหรับซื้อสินค้าราคาพิเศษภายใน 60 วันนับจากวันที่สมัคร* และสิทธิพิเศษอื่นๆ มากมายในฐานะสมาชิกสมัครใหม่ - รับคะแนน A Point ทันที 300 คะแนนเมื่อสมัครใหม่ พร้อมรับสิทธิ์สะสมคะแนน A Point เพิ่มเพื่อแลกเป็นส่วนลดและสิทธิประโยชน์อื่นๆ - ได้รับบัตรสมาชิกรูปแบบอิเล็กทรอนิกส์ตามจำนวนผู้สมัคร - รับแอมนิวส์รูปแบบดิจิทัล โดยส่งให้สมาชิกทุกวันที่ 1 ของเดือน (12 ฉบับ/ปี) ผ่านช่องทาง SMS ที่สมาชิกได้ลงทะเบียนไว้กับบริษัท - ได้รับสิทธิประโยชน์พิเศษในฐานะสมาชิก

* นักธุรกิจแอมเวย์และสมาชิกที่เปลี่ยนสถานะจะไม่ได้รับสิทธิ์เข้าร่วมสิทธิพิเศษ A Start ตามสถานะใหม่ แต่ยังคงได้รับสิทธิ์เดิมก่อนการเปลี่ยนสถานะ

** รูปแบบนิตยสารที่ท่านจะได้รับขึ้นอยู่กับเงื่อนไขตามที่บริษัทกำหนด



นักธุรกิจแอมเวย์ (ABO)	สมาชิก (Member)
------------------------	-----------------

การต่ออายุสถานะภาพ

ท่านสามารถต่ออายุสถานะภาพนักธุรกิจแอมเวย์และสมาชิก โดยกรอกแบบฟอร์มต่ออายุแจ้งความประสงค์และชำระค่าธรรมเนียม ต่ออายุสถานะภาพนักธุรกิจแอมเวย์ ปีละ 450 บาท /สมาชิกปีละ 100 บาท* ผ่านช่องทางดังต่อไปนี้

- ต่ออายุด้วยตนเองที่แอมเวย์ ช็อป ทั่วประเทศ หรือนักธุรกิจที่ให้บริการท่าน
- ต่ออายุผ่าน www.amway.co.th (ไม่ต้องกรอกแบบฟอร์มต่ออายุ)
- ต่ออายุทางไลน์ Amway Thailand (ไม่ต้องกรอกแบบฟอร์มต่ออายุ)
- ต่ออายุผ่านแอปพลิเคชัน Amway Click
- ต่ออายุสถานะภาพอัตโนมัติ

หมายเหตุ:

- นักธุรกิจแอมเวย์ลาออกภายใน 90 วัน จะได้รับเงินค่าสมัครคืนเต็มจำนวน
- สมาชิกแอมเวย์ลาออกภายใน 30 วัน จะได้รับเงินค่าสมัครคืนเต็มจำนวน
- นักธุรกิจแอมเวย์สามารถซื้อสินค้าในช่วงผ่อนผันต่ออายุล่าช้า 3 เดือนได้ / สมาชิกไม่สามารถซื้อสินค้าในช่วงผ่อนผันต่ออายุล่าช้า 3 เดือน
- เมื่อดำเนินการต่ออายุสถานะภาพเรียบร้อยแล้ว หากนักธุรกิจแอมเวย์และสมาชิกประสงค์ลาออกภายหลัง จะไม่มีการคืนค่าธรรมเนียม ต่ออายุสถานะภาพนักธุรกิจแอมเวย์และสมาชิกไม่ว่ากรณีใด ๆ

การใช้เงินค้ำรับ (AR)

สามารถใช้เงินค้ำรับ (AR) ชำระเงินในการซื้อสินค้าครั้งถัดไปได้ทันที และยอด AR ที่ค้างอยู่สามารถใช้ได้ถึงวันที่ 4 ของแต่ละเดือน (ภายใน 17.00 น.) มิฉะนั้น ยอด AR คงค้างจะถูกโอนไปจ่ายให้พร้อมส่วนลดพิเศษทุกวันที่ 15 (หรือก่อนหน้าหากวันที่ 15 เป็นวันหยุด) ของเดือนนั้นๆ

การใช้เงินค้ำรับ (AR)

สามารถใช้ใบสำคัญลดหนี้ในการซื้อสินค้าครั้งถัดไปได้ทันที และสามารถขอคืนเงินจากใบสำคัญลดหนี้ด้วยการโอนเงินเข้าบัญชีได้ (ที่เกิดจากการยกเลิกคำสั่งซื้อเท่านั้น) ที่แอมเวย์ ช็อป ทุกสาขา ใช้เวลาประมาณ 14 วันทำการ โดยเตรียมเอกสาร ดังนี้

- แบบฟอร์มการขอเงินคืนของนักธุรกิจแอมเวย์ / สมาชิก / ลูกค้า
- สำเนาบัญชีธนาคาร
- สำเนาบัตรสมาชิก / บัตรประชาชน

อื่นๆ

- ห้ามขายสินค้าให้นักธุรกิจแอมเวย์ (ABO) หรือสมาชิก (Member) ต่างสายงาน
- แสดงบัตรนักธุรกิจแอมเวย์/e-Card/บัตรประจำตัวประชาชน ทุกครั้งที่ซื้อสินค้า
- ห้ามโอนยอดภายในสายงาน เริ่มตั้งแต่เดือนกันยายน 2544

อื่นๆ

- ห้ามซื้อสินค้าจากนักธุรกิจแอมเวย์ (ABO) ต่างสายงาน
- แสดงบัตรสมาชิก (e-Card)/บัตรประจำตัวประชาชนทุกครั้ง ที่ซื้อสินค้า

เงื่อนไขการลาออก

1. การลาออกภายใน 90 วันนับจากวันที่สมัครเป็นนักธุรกิจแอมเวย์ หรือลาออกภายใน 30 วันหลังจากวันที่สมัครเป็นสมาชิกแอมเวย์ จะต้องดำเนินการดังนี้

- 1.1 ยื่นจดหมายแสดงความจำนงขอลาออก พร้อมแนบสำเนาบัตรประจำตัวประชาชนหรือบัตรที่ออกโดยหน่วยงานราชการที่มีเลขที่บัตรประจำตัวประชาชนและรูปถ่าย (กรณีสมัครรหัสคู่ ต้องใช้สำเนาบัตรประชาชนหรือบัตรที่ออกโดยหน่วยงานราชการของทั้ง 2 ท่าน) และลงนามรับรองสำเนา ยื่นเอกสารได้ที่แผนกบริการหลังการขาย แอมเวย์ ช็อป ทุกสาขา หรือส่งทางไปรษณีย์ ถึงแผนกบริการหลังการขาย บริษัท แอมเวย์ (ประเทศไทย) จำกัด สำนักงานใหญ่
- 1.2 ส่งคืนชุดคู่มือนักธุรกิจแอมเวย์หรือชุดคู่มือสมาชิกแอมเวย์ทั้งชุด (ยกเว้นกรณีเลือกรับ e-Starter Kit)
- 1.3 กรอกแบบฟอร์มคืนสินค้า/เปลี่ยนสินค้า สำหรับส่งคืนชุดคู่มือนักธุรกิจแอมเวย์หรือชุดคู่มือสมาชิกแอมเวย์
- 1.4 บริษัทจะคืนเงินค่าชุดคู่มือนักธุรกิจแอมเวย์หรือชุดคู่มือสมาชิกแอมเวย์ให้นักธุรกิจแอมเวย์หรือสมาชิกแอมเวย์ตามระยะเวลา



นักธุรกิจแอมเวย์ (ABO)	สมาชิก (Member)
ที่บริษัทกำหนด และแผนกบริการหลังการขายได้ตรวจสอบการลาออกในกรณีนั้นๆ เรียบร้อยแล้ว 1.4.1 สำหรับนักธุรกิจแอมเวย์ กรณีได้รับส่วนลดและมีการใช้ส่วนลด บริษัทฯ จะหักกลับส่วนลดออกตามจำนวนที่ใช้จริง 1.4.2 สำหรับสมาชิกแอมเวย์ กรณีได้รับส่วนลดและมีการใช้ส่วนลด จะไม่ได้รับเงินคืนทุกกรณี 1.4.3 กรณีมีการรับเงินคืน จะต้องดำเนินการที่แอมเวย์ ชีป เท่านั้น 1.5 สมาชิกแอมเวย์ที่เปลี่ยนสถานะเป็นนักธุรกิจแอมเวย์แล้ว และต้องการลาออกหลังจากนั้นภายใน 90 วัน จะได้รับเงินค่าสมัครคืน 800 บาท ถือว่าสิ้นสุดสภาพการเป็นนักธุรกิจแอมเวย์ (กรณีเลือกรับ e-Starter Kit บริษัทฯ จะหักกลับส่วนลดสำหรับ e-Starter Kit ออกตามจำนวนที่ใช้จริง)	
2. การลาออกเกิน 90 วันนับจากวันที่สมัครเป็นนักธุรกิจแอมเวย์ หรือลาออกเกิน 30 วันนับจากวันที่สมัครเป็นสมาชิกแอมเวย์ จะต้องดำเนินการดังนี้ 2.1 ยื่นจดหมายลาออก พร้อมแนบสำเนาบัตรประจำตัวประชาชนหรือบัตรที่ออกโดยหน่วยงานราชการที่มีเลขที่บัตรประจำตัวประชาชนและรูปถ่าย (กรณีสมัครรหัสคู่ ต้องใช้สำเนาบัตรประชาชนหรือบัตรที่ออกโดยหน่วยงานราชการของทั้ง 2 ท่าน) และลงนามรับรองสำเนา ยื่นเอกสารได้ที่แผนกบริการหลังการขาย แอมเวย์ ชีป ทุกสาขา หรือส่งทางไปรษณีย์ถึงแผนกบริการหลังการขาย บริษัท แอมเวย์ (ประเทศไทย) จำกัด สำนักงานใหญ่ 2.2 การลาออกในกรณีนี้จะไม่มีการคืนเงินแก่นักธุรกิจแอมเวย์หรือสมาชิกแอมเวย์	
3. การลาออกของสมาชิกแอมเวย์ที่เปลี่ยนสถานะเป็นนักธุรกิจแอมเวย์ 3.1 ลาออกภายใน 30 วันหลังจากวันที่สมัครสมาชิกแอมเวย์ หรือลาออกเกิน 30 วันหลังจากวันที่สมัครสมาชิก แต่ไม่เกิน 90 วัน ที่เปลี่ยนสถานะเป็นนักธุรกิจแอมเวย์จะต้องดำเนินการดังนี้ 3.1.1 ยื่นจดหมายแสดงความจำนงขอลาออก พร้อมแนบสำเนาบัตรประจำตัวประชาชนหรือบัตรที่ออกโดยหน่วยงานราชการที่มีเลขที่บัตรประจำตัวประชาชนและรูปถ่าย (กรณีสมัครรหัสคู่ ต้องใช้สำเนาบัตรประชาชนหรือบัตรที่ออกโดยหน่วยงานราชการของทั้ง 2 ท่าน) และลงนามรับรองสำเนา 3.1.2 ส่งคืนชุดคู่มือนักธุรกิจแอมเวย์และชุดคู่มือสมาชิกแอมเวย์ทั้งคู่ (ยกเว้นกรณีเลือกรับ e-Starter Kit) 3.1.3 กรอกแบบฟอร์มคืนสินค้า/เปลี่ยนสินค้า สำหรับส่งคืนชุดคู่มือนักธุรกิจแอมเวย์และชุดคู่มือสมาชิกแอมเวย์ 3.1.4 บริษัทฯ จะคืนเงินค่าชุดคู่มือนักธุรกิจแอมเวย์และชุดคู่มือสมาชิกแอมเวย์ให้นักธุรกิจแอมเวย์ตามระยะเวลาที่บริษัทกำหนด และแผนกบริการหลังการขายได้ตรวจสอบการลาออกในกรณีนั้นๆ เรียบร้อยแล้ว 3.1.4.1 สำหรับนักธุรกิจแอมเวย์ กรณีได้รับส่วนลดและมีการใช้ส่วนลด บริษัทฯ จะหักกลับส่วนลดออกตามจำนวนที่ใช้จริง 3.1.4.2 กรณีมีการรับเงินคืน จะต้องดำเนินการที่แอมเวย์ ชีป เท่านั้น 3.2 ลาออกเกิน 90 วันหลังจากวันที่เปลี่ยนสถานะเป็นนักธุรกิจแอมเวย์ จะไม่ได้รับเงินคืนทุกกรณี	



บทที่
2

แผนธุรกิจแอมเวย์

“ยุทธธรรม โปร่งใส ทำได้จริง
เป็นมรดกให้ทายาท”





ภาพรวมสิทธิประโยชน์ ส่วนลด ส่วนลดพิเศษ และเงินรางวัล จากการ บริโภคผลิตภัณฑ์หรือทำธุรกิจแอมเวย์

ธุรกิจแอมเวย์ตั้งอยู่บนรากฐานที่มั่นคงของแผนธุรกิจที่ยุติธรรมต่อนักธุรกิจแอมเวย์ทุกคนผู้มีความมานะพยายามในการทำธุรกิจและให้ผลตอบแทนสมดังความทุ่มเทของแต่ละคนดังนี้

สิทธิประโยชน์ ส่วนลด ส่วนลดพิเศษ และเงินรางวัล	กำหนดเวลาที่จะได้รับ
1. สิทธิประโยชน์จากการบริโภคหรือขายผลิตภัณฑ์ 1.1 สิทธิประโยชน์จากการบริโภคผลิตภัณฑ์ ซื้อผลิตภัณฑ์ในราคาร้านักธุรกิจแอมเวย์ (ABO Product Price List หรือ AP) ซึ่งต่ำกว่าราคาขายปลีกสูงสุดไม่เกิน 10% 1.2 ผลกำไรจากการขายปลีกผลิตภัณฑ์ ผลกำไรจากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์สูงสุดไม่เกิน 10%	ทุกครั้งที่ซื้อผลิตภัณฑ์ ทุกครั้งที่ย้ายผลิตภัณฑ์
2. ส่วนลดและส่วนลดพิเศษรายเดือน 2.1 ส่วนลดจากยอดซื้อส่วนตัว 3 - 21% 2.2 ส่วนลดแตกต่าง 3 - 21% (จากยอดกลุ่มธุรกิจของผู้ที่ให้คุณให้การสปอนเซอร์) 2.3 ส่วนลดพิเศษทับทิม 2% (300,000 พีวี) 2.4 ส่วนลดพิเศษผู้นำ 6% (จากการสร้างนักธุรกิจแอมเวย์ระดับเข้มเงิน) 2.5 ส่วนลดพิเศษไข่มุก 1%	ทุกวันที่ 15 ของเดือนถัดไป ทุกวันที่ 15 ของเดือนถัดไป ทุกวันที่ 15 ของเดือนถัดไป ทุกวันที่ 15 ของเดือนถัดไป ทุกวันที่ 15 ของเดือนถัดไป
3. ส่วนลดพิเศษรายปี 3.1 ส่วนลดพิเศษมรกต 0.25% 3.2 ส่วนลดพิเศษเพชร 0.25% 3.3 ส่วนลดพิเศษเพชรบริหาร 0.25%	รายปี รายปี รายปี



สิทธิประโยชน์ ส่วนลด ส่วนลดพิเศษ และเงินรางวัล	กำหนดเวลาที่จะได้รับ
4. รางวัลการดำรงคุณสมบัติใหม่และต่อเนื่อง เงินรางวัลการดำรงคุณสมบัติครั้งแรกจ่ายแบบสองครั้ง*	
4.1 รางวัลการดำรงคุณสมบัติครั้งแรกสำหรับนักธุรกิจแอมเวย์ระดับเพชรบริหาร 840,000 บาท (280,000 บาท เมื่อดำรงคุณสมบัตินักธุรกิจแอมเวย์ระดับเพชรบริหารอีกครั้งในปีถัดไป)	รายปี (จ่ายสองครั้ง)
4.2 รางวัลการดำรงคุณสมบัติครั้งแรกสำหรับนักธุรกิจแอมเวย์ระดับเพชรบริหารสองผู้สถาปนา 960,000 บาท (320,000 บาท เมื่อดำรงคุณสมบัตินักธุรกิจแอมเวย์ระดับเพชรบริหารสองผู้สถาปนาอีกครั้งในปีถัดไป)	รายปี (จ่ายสองครั้ง)
4.3 รางวัลการดำรงคุณสมบัติครั้งแรกสำหรับนักธุรกิจแอมเวย์ระดับเพชรคู่ 1,200,000 บาท (396,000 บาท เมื่อดำรงคุณสมบัตินักธุรกิจแอมเวย์ระดับเพชรคู่อีกครั้งในปีถัดไป)	รายปี (จ่ายสองครั้ง)
4.4 รางวัลการดำรงคุณสมบัติครั้งแรกสำหรับนักธุรกิจแอมเวย์ระดับเพชรคู่สองผู้สถาปนา 1,680,000 บาท (554,000 บาท เมื่อดำรงคุณสมบัตินักธุรกิจแอมเวย์ระดับเพชรคู่สองผู้สถาปนาอีกครั้งในปีถัดไป)	รายปี (จ่ายสองครั้ง)
4.5 รางวัลการดำรงคุณสมบัติครั้งแรกสำหรับนักธุรกิจแอมเวย์ระดับตรีเพชร 2,160,000 บาท (713,000 บาท เมื่อดำรงคุณสมบัตินักธุรกิจแอมเวย์ระดับตรีเพชรอีกครั้งในปีถัดไป)	รายปี (จ่ายสองครั้ง)
4.6 รางวัลการดำรงคุณสมบัติครั้งแรกสำหรับนักธุรกิจแอมเวย์ระดับตรีเพชรสองผู้สถาปนา 2,880,000 บาท (950,000 บาท เมื่อดำรงคุณสมบัตินักธุรกิจแอมเวย์ระดับตรีเพชรสองผู้สถาปนาอีกครั้งในปีถัดไป)	รายปี (จ่ายสองครั้ง)
4.7 รางวัลการดำรงคุณสมบัติครั้งแรกสำหรับนักธุรกิจแอมเวย์ระดับมงกุฎ 3,840,000 บาท (1,267,000 บาท เมื่อดำรงคุณสมบัตินักธุรกิจแอมเวย์ระดับมงกุฎอีกครั้งในปีถัดไป)	รายปี (จ่ายสองครั้ง)
4.8 รางวัลการดำรงคุณสมบัติครั้งแรกสำหรับนักธุรกิจแอมเวย์ระดับมงกุฎสองผู้สถาปนา 4,800,000 บาท (1,584,000 บาท เมื่อดำรงคุณสมบัตินักธุรกิจแอมเวย์ระดับมงกุฎสองผู้สถาปนาอีกครั้งในปีถัดไป)	รายปี (จ่ายสองครั้ง)
4.9 รางวัลการดำรงคุณสมบัติครั้งแรกสำหรับนักธุรกิจแอมเวย์ระดับมงกุฎทูต 5,760,000 บาท (1,901,000 บาท เมื่อดำรงคุณสมบัตินักธุรกิจแอมเวย์ระดับมงกุฎทูตอีกครั้งในปีถัดไป)	รายปี (จ่ายสองครั้ง)
4.10 รางวัลการดำรงคุณสมบัติครั้งแรกสำหรับนักธุรกิจแอมเวย์ระดับมงกุฎทูตสองผู้สถาปนา 6,720,000 บาท (2,218,000 บาท เมื่อดำรงคุณสมบัตินักธุรกิจแอมเวย์ระดับมงกุฎทูตสองผู้สถาปนาอีกครั้งในปีถัดไป)	รายปี (จ่ายสองครั้ง)

*จ่ายให้กับนักธุรกิจแอมเวย์ระดับเพชรบริหารและระดับสูงขึ้นไปดังรายละเอียดในหน้า 31



สิทธิประโยชน์ ส่วนลด ส่วนลดพิเศษ และเงินรางวัล	กำหนดเวลาที่จะได้รับ
ส่วนลดพิเศษสองผู้สถาปนา (ส่วนลดพิเศษนี้มีได้เป็นส่วนหนึ่งของแผนธุรกิจแอมเวย์) ส่วนลดพิเศษสองผู้สถาปนา (ช่วยให้กับนักธุรกิจแอมเวย์ระดับเพชรและระดับสูงขึ้นไป ดังรายละเอียดในหน้า 31)	รายปี

สิทธิประโยชน์ ส่วนลด ส่วนลดพิเศษ และเงินรางวัลจากการบริโภคผลิตภัณฑ์หรือทำธุรกิจแอมเวย์

1. สิทธิประโยชน์จากการบริโภคหรือขายผลิตภัณฑ์

1.1 สิทธิประโยชน์จากการบริโภคผลิตภัณฑ์

ซื้อผลิตภัณฑ์เพื่อบริโภคในราคาผลิตภัณฑ์นักธุรกิจแอมเวย์ (ABO Product Price List หรือ AP) ซึ่งต่ำกว่าราคาขายปลีกสูงสุดไม่เกิน 10% ขึ้นอยู่กับชนิดของผลิตภัณฑ์ที่คุณซื้อ

1.2 ผลกำไรจากการขายปลีกผลิตภัณฑ์

โดยเฉลี่ยผลกำไรจะอยู่ระหว่าง 10% จากราคาผลิตภัณฑ์นักธุรกิจแอมเวย์หรือเอพี (AP) ขึ้นอยู่กับชนิดของผลิตภัณฑ์ที่คุณจำหน่าย

2 ส่วนลดและส่วนลดพิเศษรายเดือน

2.1 ส่วนลดจากยอดซื้อส่วนตัว 3 - 21%

คำนวณส่วนลดจากยอดซื้อส่วนตัวของคุณ โดยเปอร์เซ็นต์ส่วนลดที่คุณจะได้รับจะกำหนดจากยอดธุรกิจ (พีวี) ทั้งหมดของกลุ่มธุรกิจส่วนตัวของคุณในแต่ละเดือนที่มีคุณสมบัติตามตารางส่วนลด แล้วนำเปอร์เซ็นต์ส่วนลดคำนวณด้วยยอดการสั่งซื้อ (บีวี) ของยอดซื้อส่วนตัวของคุณ

ตารางส่วนลดประจำเดือน 3 - 21%

พีวี (PV)	บีวี (BV)	เปอร์เซ็นต์ส่วนลด
150,000 พีวีขึ้นไป	484,500 บีวีขึ้นไป	21%
90,000 พีวีขึ้นไป	290,700 บีวีขึ้นไป	18%
55,000 พีวีขึ้นไป	177,650 บีวีขึ้นไป	15%
30,000 พีวีขึ้นไป	96,900 บีวีขึ้นไป	12%
15,000 พีวีขึ้นไป	48,450 บีวีขึ้นไป	9%
5,000 พีวีขึ้นไป	16,150 บีวีขึ้นไป	6%
2,500 พีวีขึ้นไป	8,075 บีวีขึ้นไป	3%

หมายเหตุ: ส่วนลดประจำเดือน 3% เริ่มใช้ตั้งแต่วันที่ 1 กันยายน 2562 เป็นต้นไป



อัตราส่วนพีวี : บีวี = 1 : 3.23 เริ่มใช้ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2566 เป็นต้นไป ดัชนีผลตอบแทนนักธุรกิจแอมเวย์นี้เป็นดัชนีผลตอบแทนนักธุรกิจแอมเวย์เฉลี่ย ในความเป็นจริงแล้วบีวีอาจจะมากกว่าหรือน้อยกว่าตารางข้างบนนี้ได้ อย่างไรก็ตาม ดัชนีผลตอบแทนนักธุรกิจแอมเวย์นี้อาจมีการเปลี่ยนแปลงได้ กรุณาอ้างอิงจากเอกสารของบริษัท

หมายเหตุ:

- ตัวเลขในตารางข้างต้นและตัวอย่างทั้งหมดเป็นเพียงตัวเลขสมมติ เพื่อให้ให้นักธุรกิจแอมเวย์ใช้ในการอธิบายแผนธุรกิจของแอมเวย์ จำนวนตัวเลขที่เป็นจริงขึ้นอยู่กับความพยายามในการดำเนินธุรกิจของคุณเอง
- ตัวเลข บีวี ตามอัตราส่วนในตารางนี้เป็นอัตราส่วนที่ใช้ในปัจจุบัน อาจมีการปรับปรุงเป็นครั้งคราว โปรดติดตามอัตราส่วนที่ถูกต้องในปัจจุบันได้จากเค็ตตาล็อกผลิตภัณฑ์แอมเวย์ฉบับล่าสุดและประกาศของบริษัททุกครั้งที่มีการปรับปรุง และโปรดแก้ไขในตารางส่วนลดประจำเดือนของคุณเพื่อยึดเป็นแนวทางในการคำนวณส่วนลดของคุณด้วย
- ผลิตภัณฑ์แอมเวย์ทุกชนิดที่มีเพื่อการขายปลีก (ยกเว้นอุปกรณ์ส่งเสริมการขาย) จะมีการตั้งหน่วยผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดเป็นสองหน่วย คือ พีวี (PV/POINT VALUE) และ บีวี (BV/BUSINESS VOLUME)
 - พีวี ตั้งขึ้นเพื่อกำหนดว่า เมื่อคุณซื้อผลิตภัณฑ์ทั้งหมดในแต่ละเดือนมียอดรวมพีวีเป็นเท่าใด คุณก็จะได้รับส่วนลดเพิ่มเติมตามขั้นของพีวีรวมที่คุณซื้อผลิตภัณฑ์
 - บีวี ตั้งขึ้นเพื่อเป็นกลไกในการปรับแต่งรายได้ของคุณให้สอดคล้องและคุ้มต่อการดำเนินธุรกิจ หน่วยบีวี โดยปกติจะเทียบเท่ากับราคาทุนผลิตภัณฑ์เป็นเงินบาทและสูงขึ้นตามการปรับราคาผลิตภัณฑ์ในแต่ละครั้ง

พีวีและบีวีดังกล่าวกำหนดขึ้นเพื่อคุ้มครองผลกำไรในการดำเนินธุรกิจของคุณและนักธุรกิจแอมเวย์อื่นๆ ในขณะที่พีวีจะเป็นดัชนีชี้ว่าคุณจะต้องใช้ความพยายามเพิ่มขึ้นเท่าใดในการขายผลิตภัณฑ์เพื่อให้ได้เปอร์เซ็นต์ส่วนลดที่มากขึ้น บีวีจะเป็นตัวเปลี่ยนไปตามมูลค่าราคาผลิตภัณฑ์ซึ่งจะเปลี่ยนแปลงตามภาวะเงินเฟ้อ ดังนั้น โดยวิธีดังกล่าวก็จะส่งผลให้แผนธุรกิจประกันว่าคุณจะได้รับผลตอบแทนที่ยุติธรรมตลอดไปในการขายผลิตภัณฑ์ ตัวอย่างต่อไปนี้ สมมติว่าคุณขายผลิตภัณฑ์เท่ากับที่คุณซื้อผลิตภัณฑ์จากแอมเวย์

2.2 ส่วนลดแตกต่าง 3 - 21%

คำนวณส่วนลดแตกต่าง โดยนำเปอร์เซ็นต์ส่วนต่างซึ่งกำหนดจากผลแตกต่างระหว่างเปอร์เซ็นต์ส่วนลดที่คุณได้รับกับเปอร์เซ็นต์ส่วนลดจากยอดกลุ่มธุรกิจรวมของผู้ที่คุณให้การสปอนเซอร์ คำนวณด้วยยอดการสั่งซื้อ (บีวี) ของยอดกลุ่มธุรกิจรวมของผู้ที่คุณให้การสปอนเซอร์

2.3 ส่วนลดพิเศษทับทิม 2%

จะจ่ายให้กับนักธุรกิจแอมเวย์ที่มียอดธุรกิจ (พีวี) ของกลุ่มธุรกิจส่วนตัวรวมทั้งเดือนตั้งแต่ 300,000 พีวีขึ้นไป (โดยไม่รวมยอดธุรกิจของสาขายานที่มีคุณสมบัติได้รับส่วนลด 21% ในเดือนนั้นๆ และไม่รวมถึงยอดธุรกิจส่งผ่านจากนักธุรกิจแอมเวย์ระดับแพลตินัม)

2.4 ส่วนลดพิเศษผู้นำ 6%

จะจ่ายให้กับนักธุรกิจแอมเวย์ที่สามารถสร้างนักธุรกิจแอมเวย์ที่อยู่ในสายการสปอนเซอร์ให้มีส่วนลดสูงสุด 21% โดยตัวคุณเองจะต้องมีคุณสมบัติขั้นต่ำตามข้อกำหนด



หลักประกันขั้นต่ำ 6% (6% Minimum Guarantee)

นักธุรกิจแอมเวย์ที่มีคุณสมบัติได้รับส่วนลดพิเศษผู้นำ 6% ทุกคนต้องได้รับเงินประกันขั้นต่ำ 6% ของยอดธุรกิจ 150,000 พีวีของกลุ่มสายงานแต่ละสายที่มียอดธุรกิจทั้งกลุ่มมากกว่า 150,000 พีวี ตั้งแต่ 1 กลุ่มขึ้นไปในสายงานนั้นๆ โดยบริษัทจะจ่ายเป็นรายเดือนให้กับคุณ ทั้งนี้ตัวคุณเองต้องมีคุณสมบัติขั้นต่ำตามข้อกำหนด

ส่วนลดนี้เป็นผลประโยชน์ในระยะยาว เป็นรางวัลสำหรับคนที่ได้ลงทุนในด้านเวลาและความพยายามในการสร้าง และพัฒนาให้นักธุรกิจแอมเวย์ของคุณประสบความสำเร็จได้รับส่วนลดสูงสุด 21% ในองค์กรของคุณ คุณสามารถมอบส่วนลดพิเศษนี้เป็นมรดกตกทอดให้กับทายาทผู้รับมรดกของคุณได้

2.5 ส่วนลดพิเศษไข่มุก 1%

เมื่อคุณมีคุณสมบัติเป็นนักธุรกิจแอมเวย์ระดับเข็มเงิน (ได้รับส่วนลด 21%) และได้ให้การสπονเซอร์ส่วนตัว สπονเซอร์สากล หรือสπονเซอร์รับรองแก่กลุ่มธุรกิจจำนวนตั้งแต่ 3 กลุ่มขึ้นไป (ไม่นำสายการสπονเซอร์สากลมาใช้ในการคำนวณ) โดยแต่ละกลุ่มจะต้องมีคุณสมบัติได้รับส่วนลด 21% ในเดือนเดียวกัน คุณมีสิทธิ์ที่จะได้รับส่วนลดพิเศษไข่มุกเท่ากับ 1% ของยอดพีวีที่เกิดจากกลุ่มธุรกิจลำดับที่ 2 ของสายการสπονเซอร์ที่เป็น 21% ทุกกลุ่มเรื่อยไปจนถึงกลุ่มธุรกิจ 21% ลำดับแรกของนักธุรกิจแอมเวย์ที่มีคุณสมบัติได้รับส่วนลดพิเศษไข่มุกคนถัดไป

หลักประกันขั้นต่ำระดับไข่มุก (Minimum Pearl Payment)

นักธุรกิจแอมเวย์ที่มีคุณสมบัติได้รับส่วนลดพิเศษไข่มุกทุกคนจะต้องประกันส่วนลดขั้นต่ำของกลุ่มธุรกิจ 21% (หรือถือเป็น 21% กรณีสπονเซอร์รับรอง) ทุกกลุ่มของกลุ่มธุรกิจอันดับแรกของตนเป็นจำนวนเท่ากับ 1% ของยอดธุรกิจ 150,000 พีวี คุณด้วยอัตราส่วน พีวี/พีวี ให้กับนักธุรกิจแอมเวย์ระดับแพลตินัมที่มีคุณสมบัติได้รับส่วนลดพิเศษไข่มุกคนก่อน (อัฟไลน์) ในกรณีที่ยอดธุรกิจของกลุ่มธุรกิจลำดับแรกที่เป็น 21% ทุกกลุ่มรวมกันไม่ถึงหลักประกันขั้นต่ำระดับไข่มุก แอมเวย์จะปรับปรุงยอดที่ขาดไปจากส่วนลดพิเศษไข่มุกกับนักธุรกิจแอมเวย์อัฟไลน์ที่มีคุณสมบัติได้รับส่วนลดพิเศษไข่มุก

3. ส่วนลดพิเศษรายปี

3.1 ส่วนลดพิเศษมรดก

เท่ากับ 0.25% ของยอดพีวีของดาวน์ไลน์ทั้งหมดของนักธุรกิจแอมเวย์ระดับมรดกทุกคนในประเทศที่เป็น 21% (หรือถือเป็น 21% กรณีสπονเซอร์รับรอง) รวมทั้งยอดพีวีที่มีคุณสมบัติจากการสπονเซอร์สากลด้วย

ยอดเงินส่วนลดพิเศษมรดกทั้งหมดข้างต้นจะถูกคำนวณจ่ายให้กับนักธุรกิจแอมเวย์ระดับมรดกทุกคน โดยถือตามคะแนนของนักธุรกิจแอมเวย์ระดับมรดกแต่ละคนที่คำนวณได้ ซึ่งแอมเวย์ได้กำหนดวิธีการคิดคะแนนของดาวน์ไลน์ที่มีคุณสมบัติแต่ละกลุ่มไว้ดังนี้



ตารางการคิดคะแนน (ต่อดาว์นไลน์ที่มีคุณสมบัติ 1 สายงาน)

คะแนน		ปี
4 คะแนนต่อ	10,000 ปีวี	0 - 625,000
2 คะแนนต่อ	10,000 ปีวี	625,001 - 1,875,000
1 คะแนนต่อ	10,000 ปีวี	1,875,001 - 3,125,000
1 คะแนนต่อ	100,000 ปีวี	3,125,001 - 15,625,000
1 คะแนนต่อ	1,000,000 ปีวี	15,625,001 - 140,625,000
1 คะแนนต่อ	10,000,000 ปีวี	140,625,001 ขึ้นไป

คะแนนที่คำนวณได้ของดาว์นไลน์ที่มีคุณสมบัติแต่ละกลุ่มจะนำมารวมกันเป็นคะแนนของนักธุรกิจแอมเวย์ระดับมรกดแต่ละคน จากนั้นนำคะแนนของนักธุรกิจแอมเวย์ระดับมรกดทุกคนรวมกันได้เป็นคะแนนรวม แล้วนำคะแนนรวมนี้ไปหารยอดเงินส่วนลดพิเศษมรกดจะได้รับเงินส่วนลดต่อคะแนน นำเงินส่วนลดต่อคะแนนนี้คูณกับคะแนนของนักธุรกิจแอมเวย์ระดับมรกดแต่ละคน ก็จะเป็นส่วนลดพิเศษมรกดที่นักธุรกิจแอมเวย์ระดับมรกดแต่ละคนจะได้รับ แอมเวย์จะจ่ายส่วนลดพิเศษมรกดภายในเดือนธันวาคมของปีบัญชีถัดไป

3.2 ส่วนลดพิเศษเพชร

เท่ากับ 0.25% ของยอดปีวีของดาว์นไลน์ทั้งหมดของนักธุรกิจแอมเวย์ระดับเพชรทุกคนในประเทศที่เป็น 21% (หรือถือเป็น 21% กรณีสปอนเซอร์รับรอง) รวมทั้งยอดปีวีที่มีคุณสมบัติจากการสปอนเซอร์สากลด้วย

ยอดเงินส่วนลดพิเศษเพชรทั้งหมดข้างต้นจะถูกคำนวณจ่ายให้กับนักธุรกิจแอมเวย์ระดับเพชรแต่ละคน โดยมีวิธีการคำนวณเช่นเดียวกับการคำนวณส่วนลดพิเศษมรกด

3.3 ส่วนลดพิเศษเพชรบริหาร

เท่ากับ 0.25% ของยอดปีวีของดาว์นไลน์ทั้งหมดของนักธุรกิจแอมเวย์ระดับเพชรที่ให้การสปอนเซอร์ส่วนตัวแก่กลุ่มธุรกิจ 21% จำนวน 7 กลุ่มขึ้นไป การคำนวณเงินส่วนลดพิเศษเพชรบริหารจะไม่นำสายงานการสปอนเซอร์สากลมารวมในการคำนวณ

ยอดเงินส่วนลดพิเศษเพชรบริหารทั้งหมดข้างต้นจะถูกคำนวณจ่ายให้กับนักธุรกิจแอมเวย์ระดับแพลตินัมที่มีคุณสมบัติได้รับส่วนลดพิเศษเพชรบริหาร โดยถือตามหน่วยที่นักธุรกิจแอมเวย์ระดับแพลตินัมที่มีคุณสมบัติแต่ละคนคำนวณได้ ซึ่งแอมเวย์ได้กำหนดวิธีการคิดหน่วยของนักธุรกิจแอมเวย์ระดับแพลตินัมที่มีคุณสมบัติแต่ละคนไว้ดังนี้



ตารางการคิดหน่วยของส่วนลดพิเศษเพชรบริหาร

จำนวนกลุ่ม (แต่ละกลุ่มต้องมีคุณสมบัติเป็น 21% หรือถือเป็น 21% ตั้งแต่ 6 เดือน ขึ้นไปในรอบปีบัญชีแอมเวย์)	จำนวนหน่วย
7 - 11 กลุ่ม	100 หน่วยต่อกลุ่ม x จำนวนเดือนที่มีคุณสมบัติ
12 - 14 กลุ่ม	200 หน่วยต่อกลุ่ม x จำนวนเดือนที่มีคุณสมบัติ
15 - 17 กลุ่ม	300 หน่วยต่อกลุ่ม x จำนวนเดือนที่มีคุณสมบัติ
18 - 19 กลุ่ม	400 หน่วยต่อกลุ่ม x จำนวนเดือนที่มีคุณสมบัติ
20 กลุ่มขึ้นไป	500 หน่วยต่อกลุ่ม x จำนวนเดือนที่มีคุณสมบัติ

หน่วยที่คำนวณได้ของนักธุรกิจแอมเวย์ระดับแพลตินัมที่มีคุณสมบัติได้รับส่วนลดพิเศษเพชรบริหารแต่ละคนจะนำมารวมกันเป็นจำนวนหน่วยรวม จากนั้นนำจำนวนหน่วยรวมนี้หารยอดเงินส่วนลดพิเศษเพชรบริหาร จะได้เงินส่วนลดต่อหน่วย นำเงินส่วนลดต่อหน่วยนี้คูณกับจำนวนหน่วยของนักธุรกิจแอมเวย์ระดับแพลตินัมที่มีคุณสมบัติแต่ละคน ก็จะได้ส่วนลดพิเศษเพชรบริหารที่แต่ละคนจะได้รับ แอมเวย์จะจ่ายส่วนลดพิเศษเพชรบริหารก่อนสิ้นปีปฏิทินสำหรับปีบัญชีก่อนหน้า

4. รางวัลการดำรงคุณสมบัติใหม่และต่อเนื่อง

จะจ่ายเป็นเงินสดเพียงครั้งเดียวแก่ผู้ประสบความสำเร็จในระดับสูงยิ่งขึ้นดังนี้

ระดับขั้นความสำเร็จ	ปีแรก (บาท)	ปีถัดไป (บาท)
นักธุรกิจแอมเวย์ระดับเพชรบริหาร	840,000	280,000
นักธุรกิจแอมเวย์ระดับเพชรบริหารสองผู้สถาปนา	960,000	320,000
นักธุรกิจแอมเวย์ระดับเพชรคู่	1,200,000	396,000
นักธุรกิจแอมเวย์ระดับเพชรคู่สองผู้สถาปนา	1,680,000	554,000
นักธุรกิจแอมเวย์ระดับตริเพชร	2,160,000	713,000
นักธุรกิจแอมเวย์ระดับตริเพชรสองผู้สถาปนา	2,880,000	950,000
นักธุรกิจแอมเวย์ระดับมงกุฏ	3,840,000	1,267,000
นักธุรกิจแอมเวย์ระดับมงกุฏสองผู้สถาปนา	4,800,000	1,584,000
นักธุรกิจแอมเวย์ระดับมงกุฏทูต	5,760,000	1,901,000
นักธุรกิจแอมเวย์ระดับมงกุฏทูตสองผู้สถาปนา	6,720,000	2,218,000

หมายเหตุ:

- เงินรางวัลการดำรงคุณสมบัติใหม่และต่อเนื่อง นักธุรกิจแอมเวย์ดำรงคุณสมบัติด้วยเกียรติรางวัลระดับโลก (GAR) เท่านั้น โดยจะได้รับรางวัลการดำรงคุณสมบัติครั้งแรกในปีที่ดำรงคุณสมบัติครั้งแรก และจะให้รางวัลอีกครั้งในปีถัดไปเมื่อสามารถรักษาคู่สมรสในตำแหน่งเดิมได้



ส่วนลดพิเศษสองผู้สถาปนา

ส่วนลดพิเศษสองผู้สถาปนาเป็นส่วนลดที่จัดขึ้นมาเป็นพิเศษและมีได้เป็นส่วนหนึ่งของแผนธุรกิจของแอมเวย์แต่อย่างใด ส่วนลดพิเศษนี้จะจ่ายให้กับนักธุรกิจแอมเวย์ระดับเพชรและสูงขึ้นไปที่มีคุณสมบัติ และเป็นผู้ที่มีประวัติในการดำเนินธุรกิจถูกต้องตามจรรยาบรรณและระเบียบปฏิบัติ โดยมีข้อกำหนดดังนี้

- เริ่มรายการ 1 กันยายน 2560 เป็นต้นไป
- จะต้องเป็นนักธุรกิจแอมเวย์ระดับเพชรที่ได้รับส่วนลดพิเศษเพชร
- จะต้องมีส่วนงานระดับแพลตินัมสองผู้สถาปนาในตลาดท้องถิ่นอย่างน้อย 4 สายงาน และมีคะแนนรวมจากสายงานที่ดำรงคุณสมบัติแพลตินัมสองผู้สถาปนา อย่างน้อย 20 คะแนน
- ถ้าท่านมีส่วนงานระดับแพลตินัมสองผู้สถาปนา 12 สายงาน และมีคะแนนรวมจากสายงาน 150 คะแนน จะได้รับรางวัลพิเศษเป็น “สายงานซูเปอร์”

วิธีการนับคะแนนจากสายงาน

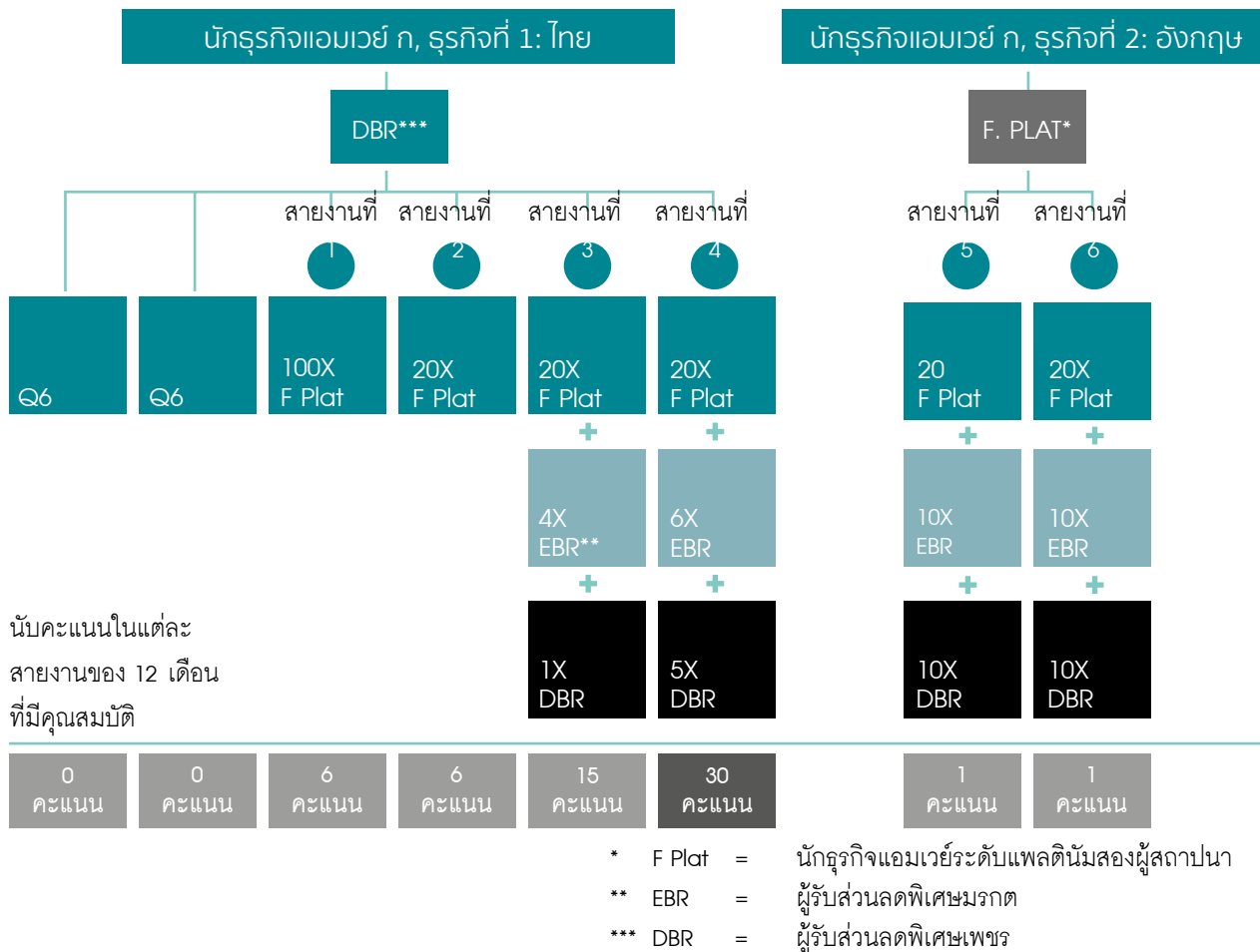
คะแนนจากดาวนไลน์	คะแนนที่ได้รับจากแต่ละสายงาน	สูงสุดต่อสายงาน
- นักธุรกิจแอมเวย์ระดับแพลตินัมสองผู้สถาปนา หรือเทียบเท่า	1 คะแนน	6 คะแนน
- นักธุรกิจแอมเวย์ระดับมรกตที่ได้รับส่วนลดพิเศษมรกต (EBR)	1.5 คะแนน	-
- นักธุรกิจแอมเวย์ระดับเพชรที่ได้รับส่วนลดพิเศษเพชร (DBR)	3 คะแนน	-

หมายเหตุ

- นักธุรกิจแอมเวย์ระดับแพลตินัมสองผู้สถาปนา หรือเทียบเท่า หมายถึง สายงานที่มีนักธุรกิจแอมเวย์ที่สามารถดำรงคุณสมบัติเข้มเงินครบ 12 เดือน หรือสามารถดำรงคุณสมบัติเข้มเงินได้เป็นเวลา 10 หรือ 11 เดือน ภายในปีคุณสมบัติโดยยอดรวมกลุ่มธุรกิจมากกว่าหรือเท่ากับ 120% หรือ 2,160,000 พีวี
- การนับคะแนน จะต้องมีความไลน์ซึ่งเป็นระดับแพลตินัมสองผู้สถาปนา และสายงานระดับแพลตินัมสองผู้สถาปนาในตลาดท้องถิ่นของธุรกิจทั้งหมดนำมาซึ่งจำนวนสายงานระดับแพลตินัมสองผู้สถาปนาทั่วโลก ไม่รวมสายงานการสπονเซอร์ในต่างประเทศ
- การนับคะแนนจากสายงานจะต้องเป็นผู้รับส่วนลดพิเศษมรกตเป็นอย่างน้อย เพื่อให้ได้รับคะแนนตามความลึกของสายงานได้ทั้งหมด
- ถ้าดำรงคุณสมบัติเป็นนักธุรกิจแอมเวย์ระดับแพลตินัมสองผู้สถาปนา จะสามารถนับคะแนนจากสายงานได้สูงสุด 1 คะแนนต่อสายงานเท่านั้น



วิธีการคำนวณสายหลัก



การคำนวณส่วนลดพิเศษสองผู้สถาปนาใหม่

โบนัสรายเดือนเฉลี่ย* x อัตราร้อยละของตัวคุณ (ขึ้นอยู่กับคะแนนจากตารางตัวคุณ) = เงินโบนัสพิเศษสองผู้สถาปนาใหม่

ตารางตัวคุณ

สายงานขั้นต่ำสุดระดับแพลตินัมสองผู้สถาปนา	คะแนน	อัตราร้อยละของตัวคุณ
12	150	750% (สายงานซูปเปอร์)
10	125	700%
	105	650%
	90	600%
8	75	500%
	60	450%
	45	400%
4	35	300%
	27	250%
	20	200%



หมายเหตุ

- * โบนัสรายเดือนเฉลี่ย หมายถึง รายได้ที่ได้จากส่วนลดพิเศษประจำเดือน, ส่วนลดแตกต่างจากดาวน์ไลน์, ส่วนลดพิเศษทับทิม, ส่วนลดพิเศษไข่และส่วนลดพิเศษผู้นำ (ส่วนลดผู้นำ 6%, ส่วนลดพิเศษผู้นำสากล, และส่วนลดพิเศษผู้นำผู้สponseเซอร์รับรอง) นำโบนัสรายเดือนทั้งหมด 12 เดือนในปีคุณสมบัติมารวมกันเฉลี่ย

รางวัลสายงานซูเปอร์

รางวัลที่มอบให้กับนักธุรกิจที่สามารถสร้างสายงานที่มีคุณสมบัติพลตินัมสองผู้สถาปนา 12 สายงาน และมีคะแนนรวมจากสายงาน 150 คะแนน จะได้รับรางวัลพิเศษเป็น “สายงานซูเปอร์” สายงานซูเปอร์ คือ สายงานที่มีคะแนนรวมจากสายงาน 30 คะแนนขึ้นไป

การคำนวณส่วนลดพิเศษสองผู้สถาปนาใหม่ ในกรณีมีสายงานซูเปอร์

โบนัสรายเดือนเฉลี่ย* อัตราร้อยละตัวคูณ (ขึ้นอยู่กับคะแนนจากตารางตัวคูณ) + เงินจากสายซูเปอร์ = เงินโบนัสพิเศษสองผู้สถาปนาใหม่

เงินรางวัลสายงานซูเปอร์

1. ถ้ามี 2-5 สายงานซูเปอร์ มีมูลค่า 20,000 ดอลลาร์สหรัฐฯ ต่อสายงาน หากผู้นำมีคุณสมบัติ:

- มีคุณสมบัติที่ระดับขั้นสูงสุด (ได้รับอัตราร้อยละตัวคูณ 750%)
- มีอย่างน้อย 2 สายงานซูเปอร์
- จนถึง 5 สายงานซูเปอร์

2. มีสายงานซูเปอร์สายที่ 6 และสูงขึ้นไป มีมูลค่า 40,000 ดอลลาร์สหรัฐฯ ต่อสายงาน

ตารางรางวัลสายงานซูเปอร์

จำนวนของสายซูเปอร์	ส่วนลดพิเศษสายงานซูเปอร์ (ดอลลาร์สหรัฐฯ)
1	-
2	40,000
3	60,000
4	80,000
5	100,000
6	140,000
7	180,000
8	220,000

หมายเหตุ: เงินรางวัลส่วนลดพิเศษสองผู้สถาปนาใหม่จ่ายเป็นเงินบาท โดยใช้อัตราแลกเปลี่ยนเทียบเท่าอัตราขายที่เป็นเงินโอนของธนาคารพาณิชย์ ล่วงหน้า 2 วันทำการก่อนวันที่จ่ายเงิน



ตารางรางวัลตัวอย่างการคำนวณ

โบนัสหลัก รายเดือนโดยเฉลี่ย	คะแนน รวม	สายงานซัพเปอร์ (30+ คะแนน)			สายงานซัพเปอร์ (30+ คะแนน)	การจ่ายเงิน รวมทั้งสิ้น
\$250,000/12	154.5	3	>	\$20,833	$\times 750\% + 3 \times \$20,000$	= \$216,250

หมายเหตุ: ตารางตัวอย่างการคำนวณใช้สกุลเงินเป็นดอลลาร์สหรัฐฯ

	สายงานที่			สายงานที่			
	1	2	3	4			
นักธุรกิจแอมเวย์ ธุรกิจที่ 1: ไทย	100X F Plat*	20X F Plat	20X F Plat	20X F Plat			
		+	+	+			
		5X EBR**	6X EBR	20X EBR			
		+	+	+			
		3X DBR***	5X DBR	20X DBR			
	6 คะแนน	22.5 คะแนน	30 คะแนน	1 คะแนน			
	สายงานที่	สายงานที่	สายงานที่	สายงานที่	สายงานที่	สายงานที่	สายงานที่
	5	6	7	8	9	10	11
นักธุรกิจแอมเวย์ ธุรกิจที่ 2: ช่องก	20X F Plat	20X F Plat	1X F Plat	10X F Plat	6X F Plat	2X F Plat	1X F Plat
	+	+		+	+		
	6X EBR	6X EBR					
	+	+					
	5X DBR	5X DBR		3X DBR	3X DBR		
	30 คะแนน	30 คะแนน	1 คะแนน	15 คะแนน	15 คะแนน	2 คะแนน	1 คะแนน
							1 คะแนน

* F Plat = นักธุรกิจแอมเวย์ระดับแพลตินัมสองผู้สถาปนา

** EBR = ผู้รับส่วนลดพิเศษมรดก

*** DBR = ผู้รับส่วนลดพิเศษเพชร



แผนธุรกิจของแอมเวย์

แผนธุรกิจของแอมเวย์เป็นแผนงานที่ง่ายต่อการปฏิบัติเพื่อให้คุณสร้างรายได้จากธุรกิจของคุณ ต่อไปนี้คือตัวอย่างที่แสดงถึง รายได้จากการขายปลีก ส่วนลด และส่วนลดพิเศษบางระดับที่คุณอาจได้รับจากการเป็นนักธุรกิจแอมเวย์

รายได้จากการขายปลีก

คุณจะมีรายได้จากธุรกิจแอมเวย์ของคุณทันทีจากผลกำไรจากการขายปลีกผลิตภัณฑ์ให้กับเพื่อนหรือญาติพี่น้องซึ่งเป็นลูกค้าของคุณ ผลกำไรจากการขายปลีกจะประมาณ 10% ของราคานักธุรกิจแอมเวย์ (เอพี) ของผลิตภัณฑ์ที่คุณขายได้

สมมติว่าในเดือนแรกที่คุณทำธุรกิจ คุณขายผลิตภัณฑ์ได้ทั้งหมด 10,000 บาท ในเดือนนั้นคุณจะมีผลกำไรจากการขายปลีกเป็น 1,000 บาท ในเดือนถัดไปยอดรวมทางธุรกิจของคุณที่ขายเพิ่มเป็น 20,000 บาท ผลกำไรจากการขายปลีกของคุณจะเป็น 2,000 บาท

ยอดธุรกิจในเดือน	ผลกำไรจากการขายปลีก
เดือนที่ 1 - 10,000 บาท	1,000 บาท
เดือนที่ 2 - 20,000 บาท	2,000 บาท

เมื่อคุณยิ่งขายมาก ผลกำไรก็จะยิ่งมากขึ้นตามไปด้วย นอกจากนี้เมื่อคุณได้รับส่วนลดจากยอดซื้อส่วนตัวเพิ่มเติมก็จะทำให้ผลกำไรของคุณ มากตามไปด้วย ซึ่งจะอธิบายเพิ่มเติมต่อไปนี้

ส่วนลดจากยอดซื้อส่วนตัว

นอกจากผลกำไรจากการขายปลีกที่คุณได้รับจากราคาต่างระหว่างราคาผลิตภัณฑ์ขายปลีกกับราคาผลิตภัณฑ์นักธุรกิจแอมเวย์แล้ว คุณก็ยังได้รับส่วนลดจากการซื้อผลิตภัณฑ์เพิ่มเติม ซึ่งหากคุณใช้ความพยายามมากขึ้น คุณย่อมขายได้มากขึ้น ย่อมส่งผลให้คุณซื้อ ผลิตภัณฑ์มากขึ้น และเช่นกันคุณย่อมจะได้รับส่วนลดจากการซื้อผลิตภัณฑ์เพิ่มมากขึ้น ดังนั้น ราคาผลิตภัณฑ์ที่คุณซื้อจากแอมเวย์ หักด้วยส่วนลดจากการซื้อที่คุณได้รับเพิ่มเติม (ต้นทุนสุทธิ) ก็จะลดลงเช่นกัน และเมื่อคุณขายผลิตภัณฑ์ก็จะทำให้ผลกำไรจากการขาย ของคุณ (ราคาปลีกหักต้นทุนสุทธิ) เพิ่มขึ้นไปด้วย ซึ่งคุณจะเห็นว่ากำไรที่เพิ่มขึ้นแปรผันไปกับความพยายามที่เพิ่มขึ้นของคุณ ตาราง ส่วนลดต่อไปนี้แสดงให้เห็นถึง พีวี/บีวี ที่คิดเป็นเปอร์เซ็นต์ส่วนลดในระดับต่างๆ ตามความพยายามของคุณในหนึ่งเดือน

หมายเหตุ: กำไรจากการขายปลีกจะเกิดขึ้นก็ต่อเมื่อคุณได้ขายผลิตภัณฑ์ให้กับลูกค้าแล้วเท่านั้น และหากคุณซื้อผลิตภัณฑ์เพื่อการบริโภค นอกเหนือจากสิทธิประโยชน์ที่คุณสามารถซื้อผลิตภัณฑ์ในราคาผลิตภัณฑ์นักธุรกิจแอมเวย์แล้ว ส่วนลดจากยอดซื้อที่คุณได้รับเพิ่มเติม ก็จะทำให้ราคาที่คุณซื้อสุทธิลดลงไปด้วย

(ดูตารางส่วนลดประจำเดือน 3-21% ในหน้า 27)



ตัวอย่างที่ 1

ในขณะที่อัตราพื้เท่ากับปีวี เพราะยังไม่เคยปรับราคาขายผลิตภัณฑ์ เนื่องจากไม่มีภาวะเงินเฟ้อเกิดขึ้น หากต้องการขายผลิตภัณฑ์ชนิด ก ซึ่งมีต้นทุน 1,500 ปีวี และ 1,500 พืวี คุณต้องขายผลิตภัณฑ์ชนิดนี้จำนวน 100 ชิ้น เพื่อที่จะได้มียอดรวมพืวี 150,000 พืวี ซึ่งจะทำให้คุณได้รับส่วนลดประจำเดือน 21% หรือ 31,500 บาท



150,000 พืวี

ผลิตภัณฑ์ชนิด ก 1 ชิ้น มี 1,500 ปีวี และ 1,500 พืวี คุณขายผลิตภัณฑ์ชนิด ก ได้ 100 ชิ้น ทำให้คุณได้

$100 \times 1,500$ ปีวี	= 150,000 ปีวี (บาท)
$100 \times 1,500$ พืวี	= 150,000 พืวี (แต้ม)
คุณมีพืวี 150,000 พืวี ตามตารางส่วนลดประจำเดือน	= คุณได้รับส่วนลด 21%
ดังนั้น คุณจะได้รับส่วนลด = $150,000$ ปีวี $\times$ 21%	= 31,500 บาท

ตัวอย่างที่ 2

เนื่องจากเศรษฐกิจมีภาวะเงินเฟ้อ จึงส่งผลให้ต้องมีการปรับราคาผลิตภัณฑ์ขึ้นไปจากเดิม ดังนั้น ปีวีของผลิตภัณฑ์ชนิด ก จึงต้องถูกปรับสูงขึ้นตามไปด้วย ผลิตภัณฑ์ชนิด ก จะยังมีหน่วยพืวีเท่าเดิมคือ 1,500 พืวี นั่นหมายถึง คุณยังจะต้องใช้ความพยายามเท่าเดิมเพื่อที่จะขายผลิตภัณฑ์ชนิด ก เป็นจำนวน 100 ชิ้น เพื่อที่คุณจะได้รับส่วนลดประจำเดือน 21% แต่คุณจะได้รับส่วนลดเป็นเงินบาทสูงขึ้นตามปีวีที่ถูกปรับขึ้นไปด้วย (ในที่นี้อัตราส่วน พืวี : ปีวี = 1 : 3.23)



150,000 พืวี

ผลิตภัณฑ์ชนิด ก 1 ชิ้น มี 4,845 ปีวี และ 1,500 พืวี คุณขายผลิตภัณฑ์ชนิด ก ได้ 100 ชิ้น ทำให้คุณได้

$100 \times 4,845$ ปีวี	= 484,500 ปีวี (บาท)
$100 \times 1,500$ พืวี	= 150,000 พืวี (แต้ม)
คุณมีพืวี 150,000 พืวี ตามตารางส่วนลดประจำเดือน	= คุณได้รับส่วนลด 21%
ดังนั้น คุณจะได้รับส่วนลด = $484,500$ ปีวี $\times$ 21%	= 101,745 บาท



ตัวอย่างที่ 3

หลังจากที่คุณได้ทำความเข้าใจถึงหลักการของตารางส่วนลดประจำเดือน ความหมายและจุดประสงค์ของพีวีและบีวีแล้วมาลองพิจารณากันต่อไปว่า คุณจะได้รับส่วนลดประจำเดือนตามตารางอย่างไร โดยสมมติให้อัตราส่วน พีวี : บีวี = 1 : 1

สมมติว่าในเดือนกันยายน คุณขายผลิตภัณฑ์ได้ 10,000 บาท คุณจึงมีสิทธิที่จะได้รับส่วนลด 6% คุณจะได้รับรายได้ใน เดือนกันยายน ดังนี้



10,000 พีวี

คุณได้รับส่วนลด 6% จะได้รับรายได้ = $10,000 \times 6\%$	= 600 บาท
คุณได้รับส่วนต่างจากราคาขายปลีก = $10,000 \times 10\%$	= 1,000 บาท
ในเดือนกันยายน คุณจะได้อำไรจากการขาย = $600 + 1,000$	= 1,600 บาท

หากยอดขายของคุณในเดือนตุลาคม เพิ่มขึ้นเป็น 40,000 บาท คุณจึงมีสิทธิที่จะได้รับส่วนลด 12% คุณจะได้รับรายได้ใน เดือนตุลาคม ดังนี้



40,000 พีวี

คุณได้รับส่วนลด 12% จะได้รับรายได้ = $40,000 \times 12\%$	= 4,800 บาท
คุณได้รับส่วนต่างจากราคาขายปลีก = $40,000 \times 10\%$	= 4,000 บาท
ในเดือนตุลาคม คุณจะได้อำไรจากการขาย = $4,800 + 4,000$	= 8,800 บาท

ดังนั้น เมื่อคุณยิ่งขายมากขึ้น ผลกำไรจากการขายก็จะยิ่งเพิ่มตามความพยายามของคุณ



การเติบโตด้วยการสปอนเซอร์

คุณสามารถขยายธุรกิจของคุณด้วยการสปอนเซอร์ผู้อื่นให้เข้าร่วมธุรกิจแอมเวย์ด้วย เมื่อคุณสปอนเซอร์นักธุรกิจและสมาชิกแอมเวย์เปอร์เซ็นต์ส่วนลดประจำเดือนของคุณจะไม่เพียงคิดจากยอดขายของคุณเท่านั้น แต่จะรวมถึงยอดขายของนักธุรกิจแอมเวย์และยอดขายของสมาชิกที่คุณสปอนเซอร์ด้วย

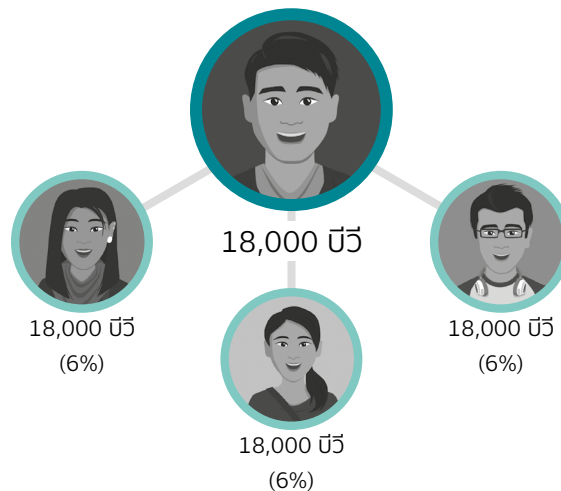
ในทำนองเดียวกัน ไม่เพียงแต่คุณจะได้รับส่วนลดจากยอดขายส่วนตัวของคุณ คุณอาจจะได้รับส่วนลดแตกต่างจากยอดกลุ่มธุรกิจของผู้ที่คุณให้การสปอนเซอร์อีกด้วย

สมมติให้ดัชนีผลตอบแทนนักธุรกิจแอมเวย์ (พีวี : บีวี) = 1 : 3.23 โดยใช้ (ตัวเลขดัชนีผลตอบแทนนี้เป็นตัวอย่างในการคำนวณผลตอบแทนในหัวข้อ การเติบโตด้วยการสปอนเซอร์และการเติบโตต่อไปด้วยการถ่ายทอดแบบอย่าง ตั้งแต่หน้า 39 - 41)

วิธีการคำนวณ

ตัวอย่างที่ 1

สมมติว่าคุณสปอนเซอร์นักธุรกิจแอมเวย์ 3 คน โดยแต่ละคนและตัวคุณเองมียอดขาย 18,000 บาทในเดือนนั้น (นี่เป็นเพียงการสมมติ คุณอาจจะมีนักธุรกิจแอมเวย์น้อยกว่าหรือมากกว่า หรือมียอดขาย และ/หรือบริโภคส่วนตัวเป็นอย่างอื่นก็ได้) ดังนั้น กลุ่มของคุณจะมียอดขายในกลุ่มเป็น $18,000 \times 4 = 72,000$ บีวี ซึ่งจะ使你ได้รับส่วนลด 9% คุณจะได้รับรายได้ ดังนี้

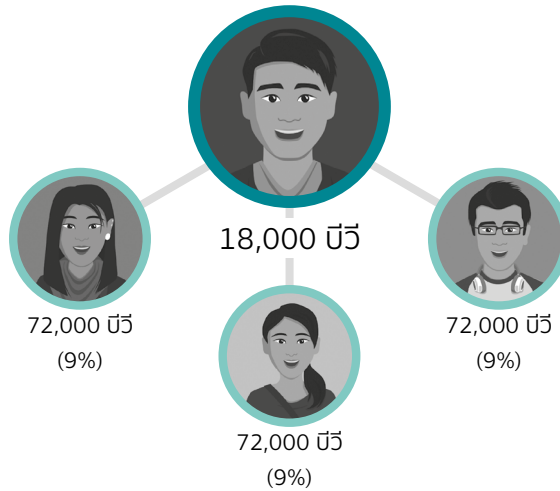


คุณได้รับส่วนลด 9% จะได้รับรายได้ = $18,000 \times 9\%$	= 1,620 บาท
คุณได้รับส่วนลดแตกต่างจากดาวน์ไลน์ = $18,000 \times 3\% \times 3$	= 1,620 บาท
คุณได้รับส่วนต่างจากราคาขายปลีก = $18,000 \times 10\%$	= 1,800 บาท
ในเดือนนี้ คุณจะได้อำไรจากการขาย = $1,620 + 1,620 + 1,800$	= 5,040 บาท



ตัวอย่างที่ 2

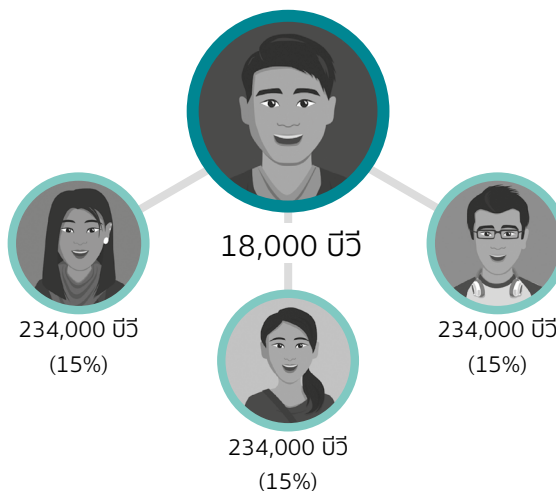
สมมติว่าคุณสปอนเซอร์นักธุรกิจแอมเวย์ 3 คน โดยแต่ละคนมียอดขาย 72,000 บาท และตัวคุณเองมียอดขาย 18,000 บาทในเดือนนั้น ดังนั้นกลุ่มของคุณจะมียอดขายในกลุ่มเป็น $18,000 + (72,000 \times 3) = 234,000$ บั๊ว ซึ่งจะ使你ได้รับส่วนลด 15% คุณจะได้รับรายได้ ดังนี้



คุณได้รับส่วนลด 15% จะได้รับรายได้ = $18,000 \times 15\%$	= 2,700 บาท
คุณได้รับส่วนลดแตกต่างจากดาวไลน์ = $72,000 \times 6\% \times 3$	= 12,960 บาท
คุณได้รับส่วนต่างจากราคาขายปลีก = $18,000 \times 10\%$	= 1,800 บาท
ในเดือนนี้ คุณจะได้อำไรจากการขาย = $2,700 + 12,960 + 1,800$	= 17,460 บาท

ตัวอย่างที่ 3

สมมติว่าคุณสปอนเซอร์นักธุรกิจแอมเวย์ 3 คน โดยแต่ละคนมียอดขาย 234,000 บาท และตัวคุณเองมียอดขาย 18,000 บาทในเดือนนั้น ดังนั้นกลุ่มของคุณจะมียอดขายในกลุ่มเป็น $18,000 + (234,000 \times 3) = 720,000$ บั๊ว ซึ่งจะ使你ได้รับส่วนลด 21% คุณจะได้รับรายได้ ดังนี้



คุณได้รับส่วนลด 21% จะได้รับรายได้ = $18,000 \times 21\%$	= 3,780 บาท
คุณได้รับส่วนลดแตกต่างจากดาวไลน์ = $234,000 \times 6\% \times 3$	= 42,120 บาท
คุณได้รับส่วนต่างจากราคาขายปลีก = $18,000 \times 10\%$	= 1,800 บาท
ในเดือนนี้ คุณจะได้อำไรจากการขาย = $3,780 + 42,120 + 1,800$	= 47,700 บาท

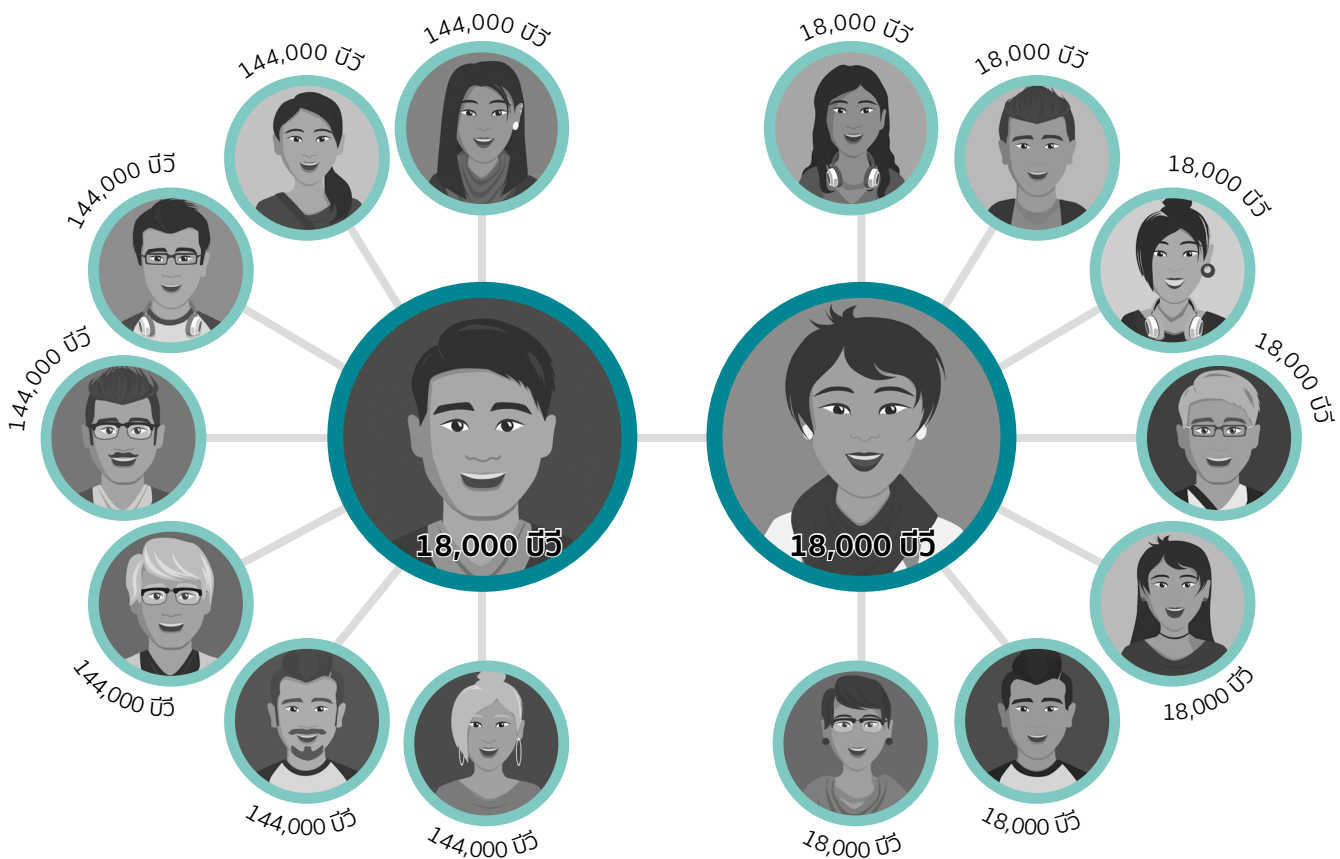


การเติบโตไปด้วยการถ่ายทอดแบบอย่าง

ธุรกิจของคุณจะเติบโตต่อไปเมื่อนักธุรกิจแอมเวย์ที่คุณสponseอร์เริ่มทำตามแบบอย่างคุณด้วยการสponseอร์นักธุรกิจแอมเวย์ด้วยตัวของเขาเอง

สมมติว่าคุณสponseอร์นักธุรกิจแอมเวย์ 7 คน และทุกคนมียอดขาย 18,000 บาทต่อเดือน นักธุรกิจแอมเวย์ทั้ง 7 คนนี้ก็สponseอร์นักธุรกิจแอมเวย์อีกคนละ 7 คน ซึ่งแต่ละคนมียอดขายในเดือนนั้นคนละ 18,000 บาทเช่นกัน ดังนั้น ในกลุ่มแต่ละกลุ่มของนักธุรกิจแอมเวย์ที่คุณสponseอร์หนึ่งคนจะมียอดปีเป็น $18,000 \times 8 = 144,000$ บาท

และสมมติต่อว่าตัวคุณเองก็มียอดขายปีของคุณ 18,000 บาทเช่นกัน ดังนั้น ยอดรวมธุรกิจของกลุ่มคุณจะเป็น $18,000 + (7 \times 144,000) = 1,026,000$ บาท ซึ่งจะทำให้คุณได้รับส่วนลดประจำเดือนนั้นเป็น 21% ดังนั้น ส่วนลดที่คุณจะได้รับจากยอดซื้อสินค้าส่วนตัวเท่ากับ 3,780 บาท ($18,000 \text{ บาท} \times 21\%$)



คุณได้รับส่วนลด 21% จะได้รับรายได้ = $18,000 \times 21\%$	= 3,780 บาท
คุณได้รับส่วนลดแตกต่างจากดาวน์ไลน์ = $144,000 \times 9\% \times 7$	= 90,720 บาท
คุณได้รับส่วนต่างจากราคาขายปลีก = $18,000 \times 10\%$	= 1,800 บาท
ในเดือนนี้ คุณจะได้อะไรจากการขาย = $3,780 + 90,720 + 1,800$	= 96,300 บาท



การเป็นนักธุรกิจแอมเวย์ระดับแพลตินัม

เมื่อคุณมีคุณสมบัติและสามารถดำรงตำแหน่งนักธุรกิจแอมเวย์ระดับเข็มเงิน และรักษาไว้ได้ 3 เดือนติดต่อกัน บวกกับอีก 3 เดือนใดๆ ภายในระยะเวลา 12 เดือน คุณก็จะก้าวเข้าสู่การเป็นนักธุรกิจแอมเวย์ระดับแพลตินัม และในการดำรงสถานภาพการเป็นนักธุรกิจแอมเวย์ระดับแพลตินัมครั้งต่อไป คุณจะต้องมีคุณสมบัติ 6 เดือนใดๆ ภายในปีบัญชีแอมเวย์ (1 กันยายน - 31 สิงหาคมของปีถัดไป)

ในฐานะนักธุรกิจแอมเวย์ระดับแพลตินัม

- คุณคือผู้นำในองค์กรนักธุรกิจแอมเวย์ของคุณ
- คุณเริ่มติดต่อสื่อสารกับบริษัทโดยตรงแทนการติดต่อผ่านผู้สปอนเซอร์หรือนักธุรกิจแอมเวย์ระดับแพลตินัมของคุณเหมือนในอดีต
- คุณจะได้รับเชิญเข้าร่วมการสัมมนานักธุรกิจแอมเวย์ระดับแพลตินัมรายใหม่ พบปะผู้บริหารของบริษัทและนักธุรกิจแอมเวย์ระดับแพลตินัมรายใหม่อื่นๆ และเรียนรู้เกี่ยวกับเทคนิคใหม่ๆ ในการดำเนินธุรกิจ
- คุณจะได้รับส่วนลดพิเศษผู้นำ 6% ต่อเดือนในเดือนที่มีคุณสมบัติตามกฎเกณฑ์

ส่วนลดพิเศษผู้นำ 6%

ส่วนลดพิเศษผู้นำ 6% นี้จ่ายเป็นรายเดือนให้กับคุณโดยบริษัทแอมเวย์ โดยคำนวณจากยอดขายธุรกิจส่วนตัวของนักธุรกิจแอมเวย์ที่มีส่วนลดสูงสุด 21% ที่คุณเป็นผู้สปอนเซอร์ ทั้งนี้ตัวคุณเองต้องมีคุณสมบัติขั้นต่ำตามข้อกำหนด ส่วนลดนี้เป็นรางวัลสำหรับคุณที่ได้ลงทุนในด้านเวลาและความพยายามในการสร้างนักธุรกิจแอมเวย์ที่มีส่วนลดสูงสุด 21% ในองค์กรของคุณ ตัวอย่างต่อไปนี้นี้จะแสดงว่า ส่วนลดพิเศษผู้นำ 6% มีวิธีการคำนวณอย่างไร

สมมติว่าคุณสปอนเซอร์นักธุรกิจแอมเวย์ 3 คน และทั้งสามคนสามารถก้าวถึงขั้นส่วนลดสูงสุด 21% คือ 484,500 ปีวี และคุณเองสามารถรักษายอดที่ขั้นส่วนลดสูงสุดได้เช่นกัน ดังนั้น คุณจะได้รับส่วนลดพิเศษผู้นำ 6% จากสายงานนักธุรกิจแอมเวย์ทั้งสามคนเป็นเงิน $484,500 \times 6\% = 29,070$ บาทต่อสาย คุณจะได้รับส่วนลดพิเศษผู้นำรวมทั้ง 3 สายเป็น $29,070 \times 3 = 87,210$ บาท รายได้นี้ไม่ได้รวมผลกำไรจากการขายปลีก ส่วนลดประจำเดือน ส่วนลดพิเศษทับทิมหรือไข่มุก หรือส่วนลดประจำปีในระดับมรกต ระดับเพชรและระดับเพชรบริหาร

เมื่อคุณมี “สาย” หรือ “ขา” (เราเรียกนักธุรกิจแอมเวย์ที่มีคุณสมบัติในกลุ่มของคุณที่คุณสปอนเซอร์ว่าสายหรือขา) ยิ่งคุณมีสายหรือขามาก คุณก็ยิ่งได้รับส่วนลดพิเศษผู้นำมากขึ้น ในตัวอย่างต่อไปนี้ ถ้าคุณสปอนเซอร์นักธุรกิจแอมเวย์ 7 สาย และแต่ละสายมียอด 484,500 ปีวี คุณจะมียอดได้ถึง 203,490 บาท ($484,500 \times 6\% \times 7$) หากคิดเป็นปีแล้ว รายได้จำนวนนี้จะเป็นถึง 2,441,880 บาท ($203,490 \times 12$)

ส่วนลดพิเศษผู้นำ 6% เป็นผลประโยชน์ในระยะยาว เป็นรางวัลที่คุณได้รับจากการทุ่มเทเวลาและความพยายามในการพัฒนาให้นักธุรกิจแอมเวย์ของคุณประสบความสำเร็จ คุณสามารถมอบส่วนลดพิเศษนี้เป็นมรดกตกทอดให้กับทายาทผู้รับมรดกของคุณได้

กลุ่ม 21% ที่คุณสปอนเซอร์	ส่วนลดพิเศษผู้นำ 6% ที่คุณได้รับ
3 กลุ่ม	87,210 บาท ($484,500 \times 6\% \times 3$)
7 กลุ่ม	203,490 บาท ($484,500 \times 6\% \times 7$)



ตัวอย่างที่เรียบเรียงมานี้เป็นเพียงการเริ่มต้น เมื่อกลุ่มธุรกิจที่คุณสปอนเซอร์ก้าวถึงส่วนลดสูงสุด 21% คุณก็ยังต้องขยายการสปอนเซอร์ต่อไปเพื่อการเติบโตยิ่งขึ้น คุณสามารถขยายธุรกิจออกไปเรื่อยๆ ตามที่คุณต้องการ นักธุรกิจแอมเวย์ทุกคนยังมีโอกาสพิเศษแตกต่างจากธุรกิจอื่น คือ สามารถขยายธุรกิจของตนเองไปยังทุกประเทศที่ธุรกิจแอมเวย์เปิดดำเนินการอยู่โดยผ่านการสปอนเซอร์สากล แผนธุรกิจของแอมเวย์สร้างขึ้นมาเพื่อช่วยให้คุณก้าวสู่จุดหมายที่คุณต้องการ แอมเวย์มีพันธะสัญญาที่จะต้องเตรียมการสนับสนุนคุณเพื่อให้ก้าวสู่ความสำเร็จที่คุณปรารถนา...

การปรับยอดอัตโนมัติ (Top up)

การปรับยอดอัตโนมัตินี้บริษัทกำหนดขึ้นมาเพื่อช่วยนักธุรกิจแอมเวย์ในกรณีที่หากเกิดความผิดพลาดในการปิดยอดของตัวเองในแต่ละเดือน ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อตารางคุณสมบัติในระดับต่างๆ โดยบริษัทได้มองเห็นถึงความมุ่งมั่นของนักธุรกิจแอมเวย์ในการสร้างธุรกิจให้เติบโตอย่างต่อเนื่อง ดังนั้น หากมีความผิดพลาดเกิดขึ้นและส่งผลกระทบต่อตารางคุณสมบัติอย่างต่อเนื่องของนักธุรกิจแอมเวย์ท่านนั้นโดยไม่ตั้งใจ บริษัทจะทำการปรับยอดให้ไม่เกิน 5% ของยอด พีวีที่กำหนดในการตารางคุณสมบัติท่านนั้นๆ

ในทางปฏิบัติบริษัทจะนำยอดพีวี/บีวีในเดือนปัจจุบัน มาปรับปรุงยอดพีวี/บีวีในเดือนก่อนหน้านั้น ซึ่งจะส่งผลให้ยอดพีวี/บีวีในเดือนปัจจุบันตั้งต้นด้วยยอดติดลบ เท่ากับยอดพีวี/บีวีที่นำไปปรับปรุงในเดือนก่อนหน้านั้น

เงื่อนไขของนักธุรกิจแอมเวย์ที่จะได้รับสิทธิ์นี้

จะต้องผ่านการตารางคุณสมบัติระดับเพิ่มเงินเดือนแรกมาแล้ว 1 เดือน ภายในรอบระยะเวลา 12 เดือนใดๆ

การปรับยอดอัตโนมัติจะให้สิทธิแก่นักธุรกิจแอมเวย์ในกรณีที่

1. หากเกิดความผิดพลาดในการปิดยอดที่ 150,000 พีวี สิทธิ์ในการปรับยอดอัตโนมัติจะไม่เกิน 7,500 พีวี
2. หากเกิดความผิดพลาดในกรณีที่มียอดไลน์ 21% 1 สายงาน และตนเองต้องการจะปิดยอดที่ 55,000 พีวี สิทธิ์ในการปรับยอดอัตโนมัติจะไม่เกิน 2,750 พีวี
3. หากเกิดความผิดพลาดในกรณีที่มียอดไลน์ 21% 2 สายงาน และตนเองต้องการจะปิดยอดที่ 55,000 พีวี สิทธิ์ในการปรับยอดอัตโนมัติจะไม่เกิน 2,750 พีวี (เฉพาะคุณสมบัติระดับโพลิน)
4. หากเกิดความผิดพลาดในยอดที่ 300,000 พีวี สิทธิ์ในการปรับยอดอัตโนมัติจะไม่เกิน 15,000 พีวี

การใช้จ่ายคืน

เนื่องจากการปรับยอดอัตโนมัตินี้เป็นการนำยอดธุรกิจของนักธุรกิจแอมเวย์ในเดือนปัจจุบันมาใช้ในเดือนก่อนหน้า ดังนั้น ยอดธุรกิจในเดือนปัจจุบันจะตั้งต้นด้วยยอดธุรกิจที่ติดลบ เท่ากับยอดธุรกิจที่นำไปปรับปรุงในเดือนก่อนหน้า ดังนั้น นักธุรกิจท่านนั้นจะต้องทำยอดธุรกิจให้เกินกว่ายอดติดลบดังกล่าว เพื่อมิให้ยอดติดลบต่อไป



บทที่ 3

แผนการประกาศเกียรติคุณ

“เกียรติคุณ คือรางวัลแห่งความภาคภูมิใจ”



เกียรติรางวัลและเงินรางวัล

แอมเวย์มีระบบการประกาศเกียรติคุณให้กับนักธุรกิจแอมเวย์อย่างเหมาะสม เพื่อเป็นการยกย่องในความสำเร็จของนักธุรกิจแอมเวย์ระดับต่างๆ เติมเกียรติคุณจะมอบให้กับนักธุรกิจแอมเวย์เพื่อเป็นเครื่องหมายแห่งความสำเร็จในการสร้างธุรกิจ

นอกจากนั้น ในขั้นตอนต่างๆ เงินรางวัลหรือสิ่งเชิดชูเกียรติอื่นๆ จะมอบให้กับผู้ประสบความสำเร็จดังได้กล่าวมาข้างแล้วในเรื่องแผนธุรกิจของแอมเวย์ เพื่อที่จะได้รับทั้งเกียรติรางวัลและเงินรางวัลนั้น นักธุรกิจแอมเวย์จะต้องเป็นผู้ที่ดำเนินธุรกิจตามจรรยาบรรณและระเบียบปฏิบัติในการดำเนินธุรกิจแอมเวย์

เติมเกียรติคุณหลายรางวัลนั้น ผู้สポンเซอร์หรือนักธุรกิจแอมเวย์ระดับแพลตินัมของคุณจะทำการมอบในพิธีประกาศเกียรติคุณที่กลุ่มธุรกิจของคุณจัดขึ้นดังต่อไปนี้

เกียรติรางวัลที่แอมเวย์จะเป็นผู้มอบให้ในความสำเร็จของคุณ



1. นักธุรกิจแอมเวย์ระดับซิมเงิน (Silver Producer Amway Business Owner)

แอมเวย์จะมอบเกียรติรางวัลนี้ให้กับคุณ เมื่อคุณดำเนินธุรกิจโดยสร้างคุณสมบัติดังต่อไปนี้ใน 1 เดือนเป็นครั้งแรกคือ

- ก. ทำยอดขายของกลุ่มธุรกิจส่วนตัวได้อย่างน้อยที่สุด 150,000 พิว หรือ
- ข. ให้การสポンเซอร์ส่วนตัวหรือสポンเซอร์รับรองแก่กลุ่ม 21% จำนวน 1 กลุ่ม โดยรักษายอดขายของกลุ่มธุรกิจส่วนตัวได้อย่างน้อยที่สุด 55,000 พิว หรือ
- ค. ให้การสポンเซอร์ส่วนตัวหรือสポンเซอร์รับรองแก่กลุ่ม 21% จำนวน 2 กลุ่มหรือมากกว่านั้นในเดือนเดียวกัน



2. นักธุรกิจแอมเวย์ระดับซิมทอง (Gold Producer Amway Business Owner)

เมื่อคุณมีคุณสมบัติเป็นนักธุรกิจแอมเวย์ระดับซิมเงินเป็นเวลา 3 เดือนภายในระยะเวลา 12 เดือนใดๆ คุณจะมามีคุณสมบัติเป็นนักธุรกิจแอมเวย์ระดับซิมทอง



3. นักธุรกิจแอมเวย์ระดับแพลตินัม (Platinum Amway Business Owner)

ก) นักธุรกิจแอมเวย์ระดับแพลตินัมครั้งแรก

เมื่อคุณมีคุณสมบัติเป็นนักธุรกิจแอมเวย์ระดับเพิ่มเงินเป็นเวลา 6 เดือน โดยมี 3 เดือนติดต่อกันภายในระยะเวลา 12 เดือนใด ๆ คุณจะมีคุณสมบัติเป็นนักธุรกิจแอมเวย์ระดับแพลตินัม

ข) นักธุรกิจแอมเวย์ระดับแพลตินัมครั้งต่อไป (Requalification)

เมื่อคุณมีคุณสมบัติเป็นนักธุรกิจแอมเวย์ระดับเพิ่มเงินเป็นเวลา 6 เดือน ภายในปีคุณสมบัตินักธุรกิจแอมเวย์ (กันยายน - สิงหาคม) คุณจะได้รับส่วนลด 21% จากยอดปีวีของกลุ่มธุรกิจส่วนตัวในเดือนที่มีคุณสมบัติหลังจากที่แอมเวย์รับรองคุณสมบัติแล้ว และการดำรงสถานภาพนักธุรกิจแอมเวย์ระดับแพลตินัมใหม่จะสิ้นสุดภายในปีคุณสมบัตินั้น ๆ ของแอมเวย์ (เดือนสิงหาคม) เท่านั้น

ค) การดำรงสถานภาพนักธุรกิจแอมเวย์ระดับแพลตินัมอีกครั้งหนึ่ง (Reclassification)

ในกรณีที่คุณไม่สามารถรักษาคูสมบัตินักธุรกิจแอมเวย์ระดับแพลตินัมได้ คุณจะถูปรับสถานภาพการเป็นนักธุรกิจแอมเวย์ คุณจะไม่ได้มีสถานภาพเป็นนักธุรกิจแอมเวย์ระดับแพลตินัมตั้งแต่นั้นปีคุณสมบัตินั้น คือเดือนกันยายน

ดังนั้นหากคุณต้องการกลับมาดำรงคุณสมบัติเป็นนักธุรกิจแอมเวย์ระดับแพลตินัมอีกครั้ง จะต้องมีความเป็นนักธุรกิจแอมเวย์ระดับเพิ่มเงินเป็นเวลา 6 เดือน ภายในปีคุณสมบัตินักธุรกิจแอมเวย์ (กันยายน - สิงหาคม)

นอกจากนั้น ในฐานะที่คุณเป็นนักธุรกิจแอมเวย์ระดับแพลตินัม คุณจะต้องแสดงความมุ่งมั่นในการดำรงธุรกิจแอมเวย์ตามแผนธุรกิจของแอมเวย์ และจรรยาบรรณและระเบียบปฏิบัติของนักธุรกิจแอมเวย์โดยการต่ออายุสถานภาพการเป็นนักธุรกิจแอมเวย์ภายในวันที่สมควรครบรอบปี



4. นักธุรกิจแอมเวย์ระดับทับทิม (Ruby Amway Business Owner)

เมื่อคุณมีคุณสมบัติเป็นนักธุรกิจแอมเวย์ระดับแพลตินัม และมียอดปีวีของกลุ่มธุรกิจส่วนตัว (รวมทั้งยอดที่ส่งผ่านขึ้นมาจากนักธุรกิจแอมเวย์ระดับเพิ่มเงินที่ไม่มีคุณสมบัติ แต่ไม่รวมถึงยอดส่งผ่านขึ้นมาจากนักธุรกิจแอมเวย์ระดับแพลตินัม) ในเดือนนั้นเป็น 300,000 พียู หรือมากกว่านั้นในเดือนใด ๆ คุณจะมีคุณสมบัติเป็นนักธุรกิจแอมเวย์ระดับทับทิม



5. นักธุรกิจแอมเวย์ระดับแพลตินัมสองผู้สถาปนา (Founders Platinum Amway Business Owner)

นักธุรกิจแอมเวย์ระดับแพลตินัมผู้สามารถดำรงคุณสมบัติเป็นนักธุรกิจแอมเวย์ระดับเพิ่มเงินครบทั้ง 12 เดือน ภายในปีคุณสมบัตินักธุรกิจแอมเวย์ หรือมีคุณสมบัติเทียบเท่าโดยสามารถดำรงคุณสมบัติเป็น นักธุรกิจแอมเวย์ระดับเพิ่มเงิน 10 เดือนหรือ 11 เดือนภายในปีคุณสมบัตินักธุรกิจแอมเวย์ โดยที่ยอดรวมกลุ่มธุรกิจของท่านจะต้องไม่น้อยกว่า 120% หรือคิดเป็น 2,160,000 พียู



6. นักธุรกิจแอมเวย์ระดับกับทีมสองผู้สถาปนา (Founders Ruby Amway Business Owner)

นักธุรกิจแอมเวย์ระดับแพลตินัมผู้สามารถดำรงคุณสมบัติเป็นนักธุรกิจแอมเวย์ระดับกับทีมครบทั้ง 12 เดือน ภายในปีคุณสมบัติแอมเวย์



7. นักธุรกิจแอมเวย์ระดับไพพลิน (Sapphire Amway Business Owner)

เมื่อคุณมีคุณสมบัติเป็นนักธุรกิจแอมเวย์ระดับแพลตินัม และให้การสπονเซอร์ส่วนตัวหรือรับรองแก่กลุ่มธุรกิจ 21% อย่างน้อย 2 กลุ่ม โดยจะต้องรักษายอดธุรกิจของกลุ่มธุรกิจส่วนตัวได้ไม่น้อยกว่า 55,000 พีวี หรือให้การสπονเซอร์ส่วนตัวหรือรับรองแก่กลุ่ม 21% ไม่น้อยกว่า 3 กลุ่ม และจะต้องสามารถดำรงคุณสมบัติครบทั้ง 6 เดือนใดๆ ภายในปีคุณสมบัติแอมเวย์



8. นักธุรกิจแอมเวย์ระดับไพพลินสองผู้สถาปนา (Founders Sapphire Amway Business Owner)

นักธุรกิจแอมเวย์ระดับแพลตินัมผู้ให้การสπονเซอร์ส่วนตัวหรือรับรองแก่กลุ่มธุรกิจ 21% อย่างน้อย 2 กลุ่ม โดยจะต้องรักษายอดของกลุ่มธุรกิจส่วนตัวได้ไม่น้อยกว่า 55,000 พีวี หรือให้การสπονเซอร์ส่วนตัวหรือรับรองแก่กลุ่ม 21% ไม่น้อยกว่า 3 กลุ่ม และจะต้องสามารถดำรงคุณสมบัติครบทั้ง 12 เดือน ภายในปีคุณสมบัติแอมเวย์ หรือท่านจะต้องมีคุณสมบัติเป็นนักธุรกิจแอมเวย์ระดับแพลตินัมและให้การสπονเซอร์ส่วนตัวหรือสπονเซอร์รับรองแก่กลุ่มธุรกิจ 21% อย่างน้อย 2 กลุ่ม โดยจะต้องรักษายอดธุรกิจของกลุ่มธุรกิจส่วนตัวได้ไม่น้อยกว่า 55,000 พีวี หรือให้การสπονเซอร์ส่วนตัวหรือรับรองแก่กลุ่ม 21% ไม่น้อยกว่า 3 กลุ่ม และจะต้องสามารถดำรงคุณสมบัติครบทั้ง 10 เดือนหรือ 11 เดือนภายในปีคุณสมบัติแอมเวย์ นอกจากนี้ ยอดรวมกลุ่มธุรกิจของท่านจะต้องไม่น้อยกว่า 120% หรือคิดเป็น 5,112,000 พีวี



9. นักธุรกิจแอมเวย์ระดับมรกต (Emerald Amway Business Owner)

เมื่อคุณมีคุณสมบัติเป็นนักธุรกิจแอมเวย์ระดับแพลตินัมและให้การสπονเซอร์ส่วนตัว สπονเซอร์สากลหรือสπονเซอร์รับรองแก่กลุ่มธุรกิจจำนวน 3 กลุ่ม แต่ละกลุ่มจะต้องมีคุณสมบัติได้รับส่วนลด 21% อย่างน้อยที่สุดเป็นเวลา 6 เดือนในรอบปีคุณสมบัติ คุณจะมีคุณสมบัติเป็นนักธุรกิจแอมเวย์ระดับมรกต



10. นักธุรกิจแอมเวย์ระดับมรกตสองผู้สถาปนา (Founders Emerald Amway Business Owner)

นักธุรกิจแอมเวย์ระดับแพลตินัมผู้ให้การสπονเซอร์ส่วนตัว สπονเซอร์สากล หรือสπονเซอร์รับรองแก่กลุ่มธุรกิจจำนวน 3 กลุ่ม โดยที่แต่ละกลุ่มจะต้องมีคุณสมบัติได้รับส่วนลด 21% ครบทั้ง 12 เดือน หรือเทียบเท่าภายในปีคุณสมบัติแอมเวย์



11. นักธุรกิจแอมเวย์ระดับเพชร (Diamond Amway Business Owner)

เมื่อคุณมีคุณสมบัติเป็นนักธุรกิจแอมเวย์ระดับแพลตินัมและให้การสปอนเซอร์ส่วนตัว สปอนเซอร์สากล หรือสปอนเซอร์รับรองแก่กลุ่มธุรกิจจำนวน 6 กลุ่ม แต่ละกลุ่มจะต้องมีคุณสมบัติได้รับส่วนลด 21% อย่างน้อยที่สุดเป็นเวลา 6 เดือนในรอบปีคุณสมบัติ และดำรงคุณสมบัติเป็นนักธุรกิจแอมเวย์ระดับมรกต ที่ได้รับส่วนลดพิเศษระดับมรกต คุณจะมีคุณสมบัติเป็นนักธุรกิจแอมเวย์ระดับเพชรและก้าวขึ้นสู่ระดับผู้นำที่สูงยิ่งขึ้นในโลกของแอมเวย์ คุณมีโอกาสปรากฏตัวในฐานะแขกรับเชิญในการประชุมต่างๆ ที่จัดขึ้นโดยแอมเวย์ คุณจะได้แบ่งปันประสบการณ์ความสำเร็จและเทคนิคการสร้างธุรกิจกับนักธุรกิจแอมเวย์อื่นๆ ในโลกของแอมเวย์



12. นักธุรกิจแอมเวย์ระดับเพชรสองผู้สถาปนา (Founders Diamond Amway Business Owner)

นักธุรกิจแอมเวย์ระดับแพลตินัมผู้ให้การสปอนเซอร์ส่วนตัว สปอนเซอร์สากล หรือสปอนเซอร์รับรองแก่กลุ่มธุรกิจจำนวน 6 กลุ่ม โดยที่แต่ละกลุ่มจะต้องมีคุณสมบัติได้รับส่วนลด 21% ครบทั้ง 12 เดือน หรือเทียบเท่า และดำรงคุณสมบัติเป็นนักธุรกิจแอมเวย์ระดับมรกตที่ได้รับส่วนลดพิเศษระดับมรกต



13. นักธุรกิจแอมเวย์ระดับเพชรบริหาร (Executive Diamond Amway Business Owner)

นักธุรกิจแอมเวย์ระดับเพชรสองผู้สถาปนาที่ได้รับส่วนลดพิเศษระดับมรกต พร้อมให้การสปอนเซอร์ส่วนตัวของธุรกิจที่ 1 ในประเทศ หรือธุรกิจที่ 2 ในต่างประเทศ หรือสปอนเซอร์รับรองแก่กลุ่มธุรกิจจำนวน 6 กลุ่ม โดยที่แต่ละกลุ่มจะต้องมีนักธุรกิจแอมเวย์ระดับแพลตินัมสองผู้สถาปนาที่สามารถดำรงคุณสมบัติเต็มเงินครบ 12 เดือน หรือเทียบเท่า และมีคะแนนคุณสมบัติไม่น้อยกว่า 10 คะแนน (กรุณาดูตารางการดำรงคุณสมบัติเกียรติรางวัลระดับโลก)****

คุณจะมีคุณสมบัติเป็นนักธุรกิจแอมเวย์ระดับเพชรบริหาร คุณจะสมาชิกสโมสรนักธุรกิจแอมเวย์ระดับเพชรบริหาร และได้รับเชิญเข้าร่วมการสัมมนาในสถานที่ที่น่าตื่นตาตื่นใจ นักธุรกิจแอมเวย์ระดับเพชรบริหารอาจมีสิทธิได้รับส่วนแบ่งจากกองทุนส่วนลดพิเศษเพชรบริหาร (กรุณาดูตารางคุณสมบัติและส่วนลดพิเศษเพชรบริหารในเรื่องแผนธุรกิจของแอมเวย์) และมีสิทธิได้รับรางวัลการดำรงคุณสมบัติใหม่และต่อเนื่อง



14. นักธุรกิจแอมเวย์ระดับเพชรบริหารสองผู้สถาปนา (Founders Executive Diamond Amway Business Owner)

นักธุรกิจแอมเวย์ระดับเพชรสองผู้สถาปนาที่ได้รับส่วนลดพิเศษระดับมรกต พร้อมให้การสปอนเซอร์ส่วนตัวของธุรกิจที่ 1 ในประเทศ หรือธุรกิจที่ 2 ในต่างประเทศ หรือสปอนเซอร์รับรองแก่กลุ่มธุรกิจจำนวน 6 กลุ่ม โดยที่แต่ละกลุ่มจะต้องมีนักธุรกิจแอมเวย์ระดับแพลตินัมสองผู้สถาปนาที่สามารถดำรงคุณสมบัติเต็มเงินครบ 12 เดือน หรือเทียบเท่า และมีคะแนนคุณสมบัติไม่น้อยกว่า 16 คะแนน (กรุณาดูตารางการดำรงคุณสมบัติเกียรติรางวัลระดับโลก)****



18. นักธุรกิจแอมเวย์ระดับตรีเพชรสองผู้สถาปนา (Founders Triple Diamond Amway Business Owner)

นักธุรกิจแอมเวย์ระดับเพชรสองผู้สถาปนาที่ได้รับส่วนลดพิเศษระดับมรกต พร้อมให้การสπονเซอร์ส่วนตัวของธุรกิจที่ 1 ในประเทศ หรือธุรกิจที่ 2 ในต่างประเทศ หรือสπονเซอร์รับรองแก่กลุ่มธุรกิจจำนวน 10 กลุ่ม โดยที่แต่ละกลุ่มจะต้องมีนักธุรกิจแอมเวย์ระดับแพลตินัมสองผู้สถาปนา ที่สามารถดำรงคุณสมบัติเต็มเงินครบ 12 เดือน หรือเทียบเท่า และมีคะแนนคุณสมบัติไม่น้อยกว่า 52 คะแนน (กรุณาดูตารางการดำรงคุณสมบัติเกียรติรางวัลระดับโลก)****

นักธุรกิจแอมเวย์ระดับตรีเพชรสองผู้สถาปนาอาจมีสิทธิ์ได้รับส่วนแบ่งจากกองทุนส่วนลดพิเศษเพชรบริหาร (กรุณาดูตารางคุณสมบัติและส่วนลดพิเศษเพชรบริหารในเรื่องแผนธุรกิจของแอมเวย์) และมีสิทธิ์ได้รับรางวัลการดำรงคุณสมบัติใหม่และต่อเนื่อง



19. นักธุรกิจแอมเวย์ระดับมงกุฎ (Crown Amway Business Owner)

นักธุรกิจแอมเวย์ระดับเพชรสองผู้สถาปนาที่ได้รับส่วนลดพิเศษระดับมรกต พร้อมให้การสπονเซอร์ส่วนตัวของธุรกิจที่ 1 ในประเทศ หรือธุรกิจที่ 2 ในต่างประเทศ หรือสπονเซอร์รับรองแก่กลุ่มธุรกิจจำนวน 12 กลุ่ม โดยที่แต่ละกลุ่มจะต้องมีนักธุรกิจแอมเวย์ระดับแพลตินัมสองผู้สถาปนา ที่สามารถดำรงคุณสมบัติเต็มเงินครบ 12 เดือน หรือเทียบเท่า และมีคะแนนคุณสมบัติไม่น้อยกว่า 64 คะแนน (กรุณาดูตารางการดำรงคุณสมบัติเกียรติรางวัลระดับโลก)****

นักธุรกิจแอมเวย์ระดับมงกุฎอาจมีสิทธิ์ได้รับส่วนแบ่งจากกองทุนส่วนลดพิเศษเพชรบริหาร (กรุณาดูตารางคุณสมบัติและส่วนลดพิเศษเพชรบริหารในเรื่องแผนธุรกิจของแอมเวย์) และมีสิทธิ์ได้รับรางวัลการดำรงคุณสมบัติใหม่และต่อเนื่อง



20. นักธุรกิจแอมเวย์ระดับมงกุฎสองผู้สถาปนา (Founders Crown Amway Business Owner)

นักธุรกิจแอมเวย์ระดับเพชรสองผู้สถาปนาที่ได้รับส่วนลดพิเศษระดับมรกต พร้อมให้การสπονเซอร์ส่วนตัวของธุรกิจที่ 1 ในประเทศ หรือธุรกิจที่ 2 ในต่างประเทศ หรือสπονเซอร์รับรองแก่กลุ่มธุรกิจจำนวน 12 กลุ่ม โดยที่แต่ละกลุ่มจะต้องมีนักธุรกิจแอมเวย์ระดับแพลตินัมสองผู้สถาปนาที่สามารถดำรงคุณสมบัติเต็มเงินครบ 12 เดือน หรือเทียบเท่า และมีคะแนนคุณสมบัติไม่น้อยกว่า 76 คะแนน (กรุณาดูตารางการดำรงคุณสมบัติเกียรติรางวัลระดับโลก)****

นักธุรกิจแอมเวย์ระดับมงกุฎสองผู้สถาปนาอาจมีสิทธิ์ได้รับส่วนแบ่งจากกองทุนส่วนลดพิเศษเพชรบริหาร (กรุณาดูตารางคุณสมบัติและส่วนลดพิเศษเพชรบริหารในเรื่องแผนธุรกิจของแอมเวย์) และมีสิทธิ์ได้รับรางวัลการดำรงคุณสมบัติใหม่และต่อเนื่อง



21. นักธุรกิจแอมเวย์ระดับมงกุฎ (Crown Ambassador Amway Business Owner)

นักธุรกิจแอมเวย์ระดับเพชรสองผู้สถาปนาที่ได้รับส่วนลดพิเศษระดับมรกต พร้อมให้การสπονเซอร์ส่วนตัวของธุรกิจที่ 1 ในประเทศ หรือธุรกิจที่ 2 ในต่างประเทศ หรือสπονเซอร์รับรองแก่กลุ่มธุรกิจจำนวน 14 กลุ่ม โดยที่แต่ละกลุ่มจะต้องมีนักธุรกิจแอมเวย์ระดับแพลตินัมสองผู้สถาปนาที่สามารถดำรงคุณสมบัติเต็มเงินครบ 12 เดือน หรือเทียบเท่า และมีคะแนนคุณสมบัติไม่น้อยกว่า 88 คะแนน (กรุณาดูตารางการดำรงคุณสมบัติเกียรติรางวัลระดับโลก)****

นักธุรกิจแอมเวย์ระดับมงกุฎมีสิทธิได้รับส่วนแบ่งจากกองทุนส่วนลดพิเศษเพชรบริหาร (กรุณาดูตารางคุณสมบัติและส่วนลดพิเศษเพชรบริหารในเรื่องแผนธุรกิจของแอมเวย์) และมีสิทธิได้รับรางวัลการดำรงคุณสมบัติใหม่และต่อเนื่อง



22. นักธุรกิจแอมเวย์ระดับมงกุฎสองผู้สถาปนา (Founders Crown Ambassador Amway Business Owner)

นักธุรกิจแอมเวย์ระดับเพชรสองผู้สถาปนาที่ได้รับส่วนลดพิเศษระดับมรกต พร้อมให้การสπονเซอร์ส่วนตัวของธุรกิจที่ 1 ในประเทศ หรือธุรกิจที่ 2 ในต่างประเทศ หรือสπονเซอร์รับรองแก่กลุ่มธุรกิจจำนวน 14 กลุ่ม โดยที่แต่ละกลุ่มจะต้องมีนักธุรกิจแอมเวย์ระดับแพลตินัมสองผู้สถาปนาที่สามารถดำรงคุณสมบัติเต็มเงินครบ 12 เดือน หรือเทียบเท่า และมีคะแนนคุณสมบัติไม่น้อยกว่า 100 คะแนน (กรุณาดูตารางการดำรงคุณสมบัติเกียรติรางวัลระดับโลก)****

นักธุรกิจแอมเวย์ระดับมงกุฎสองผู้สถาปนามีสิทธิได้รับส่วนแบ่งจากกองทุนส่วนลดพิเศษเพชรบริหาร (กรุณาดูตารางคุณสมบัติและส่วนลดพิเศษเพชรบริหารในเรื่องแผนธุรกิจของแอมเวย์) และมีสิทธิได้รับรางวัลการดำรงคุณสมบัติใหม่และต่อเนื่อง

หมายเหตุ

- เริ่มใช้วันที่ 1 กันยายน 2561 เป็นต้นไป
- เป็นเกียรติรางวัลที่แอมเวย์มอบให้แก่ธุรกิจแอมเวย์ระดับเพชรบริหาร จนถึงนักธุรกิจแอมเวย์ระดับมงกุฎสองผู้สถาปนา
- จะต้องเป็นนักธุรกิจแอมเวย์ระดับเพชรสองผู้สถาปนาที่ได้รับส่วนลดพิเศษระดับมรกตที่มีสายงานคุณสมบัติได้รับส่วนลด 21% ครบทั้ง 12 เดือน หรือเทียบเท่า อย่างน้อย 6 สายงาน รวมถึงสายงานการสπονเซอร์สากล และสายงานจากธุรกิจที่ 1 และธุรกิจที่ 2 จากต่างประเทศ



มูลค่าคะแนนที่ใช้คำนวณ

ดาว์นไลน์ที่มีคุณสมบัติ	คะแนนคุณสมบัติ (QC)	สูงสุดต่อสายงาน
นักธุรกิจแอมเวย์ระดับแพลตินัมสองผู้สถาปนา หรือเทียบเท่า (FP)	1 คะแนนคุณสมบัติ	3 คะแนนคุณสมบัติ
ผู้รับส่วนลดพิเศษมรดก (EBR)	1.5 คะแนนคุณสมบัติ	-
ผู้รับส่วนลดพิเศษเพชร (DBR)	3 คะแนนคุณสมบัติ	-
ผู้รับส่วนลดพิเศษเพชรสองผู้สถาปนา	6 คะแนนคุณสมบัติ	-

หมายเหตุ

- นักธุรกิจแอมเวย์ระดับแพลตินัมสองผู้สถาปนา หรือเทียบเท่า หมายถึง สายงานที่มีนักธุรกิจแอมเวย์ที่สามารถดำรงคุณสมบัติเพิ่มเงินครบ 12 เดือน หรือสามารถดำรงคุณสมบัติเพิ่มเงินได้เป็นเวลา 10 หรือ 11 เดือน ภายในปีคุณสมบัติ โดยยอดรวมกลุ่มธุรกิจมากกว่าหรือเท่ากับ 120% หรือ 2,160,000 พียู
- ผู้รับส่วนลดพิเศษมรดก ผู้รับส่วนลดพิเศษเพชร และผู้รับส่วนลดพิเศษเพชรสองผู้สถาปนาจะต้องเป็นนักธุรกิจแอมเวย์ระดับแพลตินัมสองผู้สถาปนา
- ผู้รับส่วนลดพิเศษเพชรสองผู้สถาปนา หมายถึง นักธุรกิจแอมเวย์ระดับเพชรสองผู้สถาปนา ที่มีอย่างน้อย 6 สายงานระดับแพลตินัมสองผู้สถาปนาในประเทศเท่านั้น
- การนับสายงาน และการนับคะแนนคุณสมบัติสามารถนับได้จากสายงานระดับแพลตินัมสองผู้สถาปนาที่เป็นดาว์นไลน์ของธุรกิจที่ 1 ในประเทศและธุรกิจที่ 2 ในต่างประเทศ
 - การนับสายงานระดับแพลตินัมสองผู้สถาปนา
 - ไม่นับสายงานการสponseอร์สากลจากต่างประเทศ หรือสายงานที่ไม่มีดาว์นไลน์ระดับแพลตินัมสองผู้สถาปนาอยู่
 - การนับคะแนนคุณสมบัติจะต้องเป็นนักธุรกิจแอมเวย์ระดับแพลตินัมสองผู้สถาปนาเป็นอย่างน้อยจึงจะสามารถนับคะแนนคุณสมบัติได้
 - จะต้องเป็นผู้รับส่วนลดพิเศษมรดกเป็นอย่างน้อย เพื่อให้ได้รับคะแนนคุณสมบัติตามความลึกของสายงานได้ทั้งหมด
 - ถ้าไม่ใช่ผู้รับส่วนลดพิเศษมรดก แต่ดำรงคุณสมบัติเป็นเพียงนักธุรกิจแอมเวย์ระดับแพลตินัมสองผู้สถาปนาจะสามารถนับคะแนนจากสายงานได้สูงสุด 1 คะแนนต่อสายงานเท่านั้น



****ตารางการดำรงคุณสมบัติเกียรติรางวัลระดับโลก

	ระดับเกียรติ รางวัล	สายงาน FP	คะแนนคุณสมบัติ (QC)	
“สภาสองผู้สถาปนา”	มงกุฎสองผู้สถาปนา	+14	100	สูงสุด คะแนนคุณสมบัติต่อสายงาน 12
	มงกุฎทูต	+14	88	
	มงกุฎสองผู้สถาปนา	+12	76	
	มงกุฎ	+12	64	
ผู้นำของผู้นำ	ตรีเพชรสองผู้สถาปนา	+10	52	สูงสุด คะแนนคุณสมบัติต่อสายงาน 9
	ตรีเพชร	+10	43	
	เพชรคู่สองผู้สถาปนา	+8	34	
	เพชรคู่	+8	25	
ผู้นำระดับโลก	เพชรบริหารสองผู้สถาปนา	+6	16	สูงสุด คะแนนคุณสมบัติต่อสายงาน 6
	เพชรบริหาร	+6	10	

หมายเหตุ

- ปีคุณสมบัติ 2564/65 นักธุรกิจแอมเวย์ทุกระดับสามารถดำรงคุณสมบัติในระดับสูงขึ้นไปด้วยโปรแกรมการดำรงคุณสมบัติด้วยเกียรติรางวัลระดับโลกเท่านั้น



ระดับเข็ม		สิทธิประโยชน์									
	นักธุรกิจแอมเวย์ ระดับเพชรสองผู้สถาปนา	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓			
	นักธุรกิจแอมเวย์ ระดับเพชรบริหาร	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
	นักธุรกิจแอมเวย์ระดับ เพชรบริหารสองผู้สถาปนา	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	
	นักธุรกิจแอมเวย์ระดับเพชรคู่	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
	นักธุรกิจแอมเวย์ ระดับเพชรคู่สองผู้สถาปนา	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
	นักธุรกิจแอมเวย์ระดับตรีเพชร	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
	นักธุรกิจแอมเวย์ ระดับตรีเพชรสองผู้สถาปนา	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
	นักธุรกิจแอมเวย์ระดับมงกุฎ	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
	นักธุรกิจแอมเวย์ ระดับมงกุฎสองผู้สถาปนา	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
	นักธุรกิจแอมเวย์ระดับมงกุฎทูต	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
	นักธุรกิจแอมเวย์ ระดับมงกุฎทูตสองผู้สถาปนา	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓

เข็มเกียรติคุณ

พิมพ์ชื่อในนิตยสารอะชีฟ*

ประกาศเกียรติคุณใน www.amway.co.th

ประกาศเกียรติคุณบนจอภาพ ณ สำนักงานใหญ่แอมเวย์

และแอมเวย์ ซุปเปอร์มาร์เก็ต

ประกาศเกียรติคุณจากรีเลย์ช้อปปิ้งแอมเวย์

ที่สำนักงานใหญ่ของแอมเวย์ ณ เมืองโฮด้า

ได้รับเงินตอบแทนสำหรับการทำงาน

เมื่อได้รับเชิญจากแอมเวย์

ได้เข้าร่วมการสัมมนาธุรกิจแอมเวย์

ได้เข้าร่วมการสัมมนาธุรกิจแอมเวย์ระดับแพลทินัมใหญ่**

ได้รับเชิญเข้าร่วมการประชุมระดับผู้นำ (ALS)***

เพชรในต่างประเทศ

ได้รับเชิญเข้าร่วมการประชุมสัมมนาธุรกิจแอมเวย์ระดับ

ได้รับเชิญเข้าร่วมการประชุมสัมมนาธุรกิจแอมเวย์ระดับ

ได้รับเชิญเข้าร่วมการประชุมสัมมนาธุรกิจแอมเวย์ระดับ

ได้รับเชิญเข้าร่วมการประชุมสัมมนาธุรกิจแอมเวย์ระดับ

ได้รับการประกาศเกียรติคุณในงานเลี้ยงรับรอง

และพิธีมอบเข็มเกียรติคุณ



หมายเหตุ

- * การลงนิตยสารอะชีฟ ระดับเงินถึงเงินทอง พิมพ์ชื่อ ระดับแพลตฟอร์ม พิมพ์ชื่อและรูปภาพ ระดับทัชทิม ระดับไพลิน และระดับมรกต พิมพ์ ชื่อ รูปภาพและแนวทางการทำธุรกิจ ส่วนระดับเพชรและสูงขึ้นไป พิมพ์ชื่อ รูปภาพ และเรื่องราวความสำเร็จ
- ** การลั้มนานักธุรกิจแอมเวย์ระดับแพลตินัมใหม่ ต้องเป็นการดำรงคุณสมบัตินักธุรกิจแอมเวย์ระดับแพลตินัมครั้งแรก และได้รับจดหมายเชิญจากแอมเวย์อย่างเป็นทางการ
- *** การลั้มนาระดับผู้นำ จะต้องมีความต่อเนื่องที่สอดคล้องตามที่แอมเวย์กำหนด
- **** สมาชิกสภาสองผู้สถาปนา สามารถดำรงคุณสมบัตินักธุรกิจแอมเวย์ระดับมงกุฎจากการดำรงคุณสมบัติจากเกียรติรางวัลระดับโลก

ขั้นตอนการตรวจสอบคุณสมบัตินักธุรกิจแอมเวย์ระดับสูงขึ้นจากปีคุณสมบัติก่อนของบริษัท แอมเวย์ (ประเทศไทย) จำกัด

บริษัท แอมเวย์ (ประเทศไทย) จำกัด จะดำเนินการตรวจสอบคุณสมบัติของนักธุรกิจแอมเวย์ที่ดำรงตำแหน่งสูงขึ้นจากปีคุณสมบัติก่อน โดยใช้ดัชนีวัดผลการดำเนินงานของนักธุรกิจแอมเวย์ 7 ประการที่ได้ปรับปรุงขึ้นด้วยความร่วมมือกับแอมเวย์สำนักงานใหญ่ เพื่อเป็นเกณฑ์ประกอบการพิจารณาและมีจุดประสงค์ที่จะประเมินนักธุรกิจแอมเวย์ที่ดำรงตำแหน่งสูงขึ้นจากปีคุณสมบัติก่อนว่า ได้ดำเนินธุรกิจอย่างถูกต้องเหมาะสมและสอดคล้องกับหลักการพื้นฐานของสองผู้สถาปนาแอมเวย์ ทั้งนี้ เพื่อให้ธุรกิจของนักธุรกิจแอมเวย์ที่ดำรงตำแหน่งสูงขึ้นจากปีคุณสมบัติก่อนมีลักษณะที่ยั่งยืนต่อเนื่อง โดยมีรายละเอียด ดังต่อไปนี้

1. **องค์กรมีขนาดที่ใหญ่พอสมควร:** นักธุรกิจแอมเวย์ที่เป็นผู้นำองค์กร ผู้ซึ่งมีคุณสมบัติเข้าเงื่อนไขที่จะได้รับการรับรองคุณสมบัติระดับสูงขึ้นจากปีคุณสมบัติก่อนนั้น ได้ให้การฝึกอบรมเรื่องแผนธุรกิจ ผลิตภัณฑ์ และการสร้างแรงบันดาลใจให้แก่จำนวนนักธุรกิจแอมเวย์และ/หรือสมาชิกภายในองค์กรของตนที่เหมาะสมหรือไม่ แอมเวย์คาดหวังว่าจำนวนนักธุรกิจแอมเวย์ และ/หรือ สมาชิกในองค์กรจะมีจำนวนที่ใกล้เคียงกับค่าเฉลี่ยของจำนวน นักธุรกิจแอมเวย์ และ/หรือ สมาชิกในองค์กรของนักธุรกิจแอมเวย์ที่อยู่ในระดับเดียวกันและอยู่ในสถานการณ์เดียวกัน แอมเวย์จะดำเนินการตรวจสอบถึงวิธีการดำเนินธุรกิจหากนักธุรกิจแอมเวย์ผู้ซึ่งมีคุณสมบัติเข้าเงื่อนไขที่จะได้รับการรับรองคุณสมบัติระดับสูงขึ้นจากปีคุณสมบัติก่อนนั้น มีขนาดองค์กรที่น้อยกว่าค่าเฉลี่ยและมีขนาดเล็กผิดปกติ
2. **ความสมดุลของยอดขายผลิตภัณฑ์ในแต่ละเดือนอย่างต่อเนื่อง:** นักธุรกิจแอมเวย์ที่ดำรงตำแหน่งสูงขึ้นจากปีคุณสมบัติก่อน มีปริมาณการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่สมดุล สมเหตุสมผลไปตลอดทั้งปีคุณสมบัติหรือไม่ หรือมีการจำกัดยอดขายผลิตภัณฑ์อยู่แค่ในเดือนใดเดือนหนึ่งเท่านั้น แอมเวย์จะพิจารณาความสมดุลของยอดขายผลิตภัณฑ์ในแต่ละเดือนว่าเป็นธุรกิจที่มีความแข็งแรงหรือไม่ โดยจะพิจารณาเปรียบเทียบกับค่าเฉลี่ย 5 ปีขึ้นไปของยอดขายผลิตภัณฑ์ในเดือนถัดจากเดือนที่มีการรายงานยอดขายผลิตภัณฑ์ของนักธุรกิจแอมเวย์ระดับเงินถึง ซึ่งเป็่นนักธุรกิจแอมเวย์ที่อยู่ในระดับเดียวกันและอยู่ในสถานการณ์เดียวกัน (ยอดขายจำกัดผลิตภัณฑ์ต่อเดือนอย่างน้อยที่ 150,000 พียู)
3. **ความเหมาะสมของยอดขายผลิตภัณฑ์ภายในเดือนคุณสมบัติ:** ยอดจำหน่ายหรือการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ในเดือนหนึ่งๆ มีการจำกัดอยู่เพียงแค่สัปดาห์สุดท้ายของเดือนหรือไม่ โดยทั่วไปแอมเวย์จะดำเนินการตรวจสอบเพิ่มเติมในกรณีที่พบยอดซื้อผลิตภัณฑ์ของนักธุรกิจแอมเวย์มีจำนวนมากกว่า 90% ในสัปดาห์สุดท้ายของเดือน



4. **ยอดการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ส่วนตัว:** ยอดการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์โดยรวมของนักธุรกิจแอมเวย์ ผู้นำองค์กรและกลุ่มดาวนไลน์ หรือนักธุรกิจแอมเวย์ในองค์กร ขึ้นอยู่กับการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์เพื่อนำไปใช้ในการส่วนตัวของนักธุรกิจแอมเวย์ในปริมาณมากเกินความจำเป็นหรือไม่ แอมเวย์จะพิจารณาถึงยอดการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์เพื่อใช้ส่วนตัวในระดับหนึ่ง (โดยประมาณ 90,000 พิวต่อเดือน) ถ้ายอดดังกล่าวมากเกินไปนักธุรกิจแอมเวย์ผู้นั้นต้องให้คำชี้แจงเพิ่มเติมถึงความเป็นจริงและความจำเป็น และจะต้องแสดงหลักฐานที่แสดงถึงฐานลูกค้าที่เพียงพอ และ/หรือพิสูจน์ถึงความจำเป็นในการใช้ผลิตภัณฑ์เพื่อการส่วนตัวในปริมาณที่สูงนั้นได้
5. **จำนวนของนักธุรกิจแอมเวย์/สมาชิกที่ทำการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์:** ยอดสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ในองค์กร/กลุ่มของนักธุรกิจแอมเวย์ระดับผู้นำกลุ่ม ที่อยู่ในระหว่างการตรวจสอบเพื่อรับรองคุณสมบัตินักธุรกิจแอมเวย์ระดับสูงขึ้นจากปีคุณสมบัติก่อนนั้นมาจากฐานนักธุรกิจแอมเวย์/สมาชิกที่มียอดการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ที่มีขนาดที่เหมาะสมหรือไม่ โดยทั่วไปแอมเวย์จะมีการตรวจสอบและซักถามข้อมูลของนักธุรกิจแอมเวย์เพิ่มเติม หากฐานของนักธุรกิจแอมเวย์/สมาชิกที่ทำการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ของผู้นำกลุ่มมีขนาดเล็กกว่าค่าเฉลี่ยของขนาดทั่วไปของนักธุรกิจแอมเวย์/สมาชิก (ตามสถิติของแอมเวย์) ที่แสดงถึงฐานการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ที่สมดุลและเหมาะสม
6. **ไม่ก่อภาระหนี้สินหรือไม่มีหนี้ค่าสินค้าค้างชำระเกินกำหนด (Accounts Receivable):** เนื่องจากความสำเร็จของการทำธุรกิจแอมเวย์ขึ้นอยู่กับการสร้างองค์กรเป็นเครือข่ายที่เข้มแข็ง โดยมาจากยอดขายผลิตภัณฑ์ของนักธุรกิจแอมเวย์เองและยอดซื้อผลิตภัณฑ์ของผู้บริโภคที่เป็นสมาชิกแอมเวย์จะไม่พิจารณารับรองคุณสมบัติให้แก่ักธุรกิจแอมเวย์ที่กู้ยืมเงินมาดำเนินธุรกิจไม่ว่าจะกู้ยืมส่วนตัวต่อนักธุรกิจแอมเวย์ในองค์กรตนเองหรือการกู้ยืมสถาบันการเงินก็ตาม
7. **ไม่มีการละเมิดกฎระเบียบข้อปฏิบัติในการประกอบธุรกิจหรือข้อสัญญา:** แอมเวย์ไม่รับรองคุณสมบัตินักธุรกิจแอมเวย์ระดับสูงขึ้นจากปีคุณสมบัติก่อนให้แก่ักธุรกิจแอมเวย์ผู้นำกลุ่ม/องค์กร ถ้าการดำเนินธุรกิจเพื่อสร้างคุณสมบัติของนักธุรกิจแอมเวย์ระดับสูงขึ้นจากปีคุณสมบัติก่อนผู้นั้นตั้งอยู่บนพื้นฐานของความประพฤติฝ่าฝืนหรือมีส่วนเกี่ยวข้องรับรู้ สนับสนุน ละเลย กับกระทำละเมิดกฎระเบียบข้อปฏิบัติในการดำเนินธุรกิจแอมเวย์ของตนเอง หรือนักธุรกิจแอมเวย์/สมาชิกในองค์กรของตนเอง



บทที่ 4

การดำเนินธุรกิจอย่างถูกต้อง

“เราดำเนินธุรกิจอย่างมีจรรยาบรรณ
เพื่อยกระดับมาตรฐานธุรกิจเครือข่ายอย่างมืออาชีพ”





ข้อพึงปฏิบัติในการดำเนินธุรกิจแอมเวย์

ดำเนินธุรกิจอย่างถูกต้องปกป้องผลประโยชน์ของตนเอง การเป็นนักธุรกิจแอมเวย์หมายถึง โอกาสทางธุรกิจอันมีค่าที่ให้หลักประกันความมั่นคงด้านการเงินในระยะยาว นี่จึงเป็นเหตุผลที่ว่า ทำไมนักธุรกิจแอมเวย์ทุกคนต่างมุ่งมั่นในธุรกิจของตนอย่างเต็มที่ และปรารถนาที่จะดำเนินธุรกิจนี้ไปตามครรลองของจรรยาบรรณและระเบียบปฏิบัติที่แอมเวย์กำหนดไว้สำหรับนักธุรกิจแอมเวย์ทุกคน

องค์ประกอบสำคัญที่จะนำไปสู่ความสำเร็จไม่ว่าจะเป็นธุรกิจใด นั่นคือ การดำเนินธุรกิจอย่างถูกต้องและมีความเคารพซึ่งกันและกัน เพื่อพิทักษ์สิทธิประโยชน์อันเท่าเทียมกันทั้งของตัวเองและนักธุรกิจแอมเวย์ทุกคน

1. พึงยึดมั่นในกฎทองตลอดเวลา

กฎทองกล่าวว่า “จงปฏิบัติต่อผู้อื่นดังเช่นที่คุณปรารถนาให้ผู้อื่นปฏิบัติต่อคุณ” สิ่งนี้ถือเป็นความรับผิดชอบของนักธุรกิจแอมเวย์ทุกคนที่จะต้องยึดมั่นในจรรยาบรรณและระเบียบปฏิบัติอย่างเคร่งครัด ทั้งในด้านการกระทำและจิตใจ การฝ่าฝืนระเบียบปฏิบัติจะเป็นผลให้เกิดการเพิกถอนสถานภาพการเป็นนักธุรกิจแอมเวย์ของคุณ

2. อย่าให้การสポンเซอร์แก่ผู้ที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะ

ผู้สมัครเป็นนักธุรกิจแอมเวย์จะต้องมีอายุครบ 18 ปี โดยผู้ที่อายุไม่ถึง 20 ปีจะต้องมีผู้ปกครองเซ็นยินยอม และจะต้องมีความรับผิดชอบในหลายๆ ด้าน เช่น การทำนิติกรรม การบริหารองค์กร การปฏิบัติตามจรรยาบรรณและระเบียบปฏิบัติ และความรับผิดชอบด้านการเงิน

3. อย่าพูดเกินความจริงถึงรายได้ที่ได้รับจากธุรกิจแอมเวย์

แสดงแผนธุรกิจของแอมเวย์อย่างชัดเจน ธุรกิจแอมเวย์มีใช้ธุรกิจประเภทห่วยทางลัด แต่เป็นโอกาสในการสร้างผลงานที่สามารถบรรลุถึงเป้าหมายได้ โดยจะต้องมีองค์ประกอบที่สำคัญคือ การทำงานด้วยความซื่อสัตย์และมานะพากเพียร

4. อย่าขายตัดราคา

ขายผลิตภัณฑ์แอมเวย์ให้กับลูกค้าในราคาขายปลีกตามที่แอมเวย์กำหนดไว้ ผลิตภัณฑ์แอมเวย์ล้วนมีคุณภาพคุ้มค่าสมราคา ในฐานะที่คุณเป็นนักธุรกิจแอมเวย์เท่ากับว่าคุณได้ขายทั้งคุณภาพและบริการให้กับลูกค้า การขายตัดราคาจะลดผลกำไรที่คุณควรได้รับอย่างเต็มที่ ทั้งยังส่งผลกระทบต่อการเอาใจเขามาใส่ใจเราของผู้ร่วมธุรกิจคนอื่นๆ และทำให้เกิดความสับสนวุ่นวายต่อวงจรการดำเนินธุรกิจอีกด้วย ดังนั้นคุณไม่ควรทำลายภาพลักษณ์ขององค์กรนักธุรกิจแอมเวย์โดยส่วนรวมให้หมัวหมองด้วยการกระทำที่ไม่เป็นไปตามครรลองอย่างถูกต้องยุติธรรม

5. อย่าพูดเกินความจริงถึงประสิทธิภาพของผลิตภัณฑ์

ให้ข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ตามที่เป็นจริงและเชื่อถือได้ นำเสนอและสาธิตผลิตภัณฑ์แอมเวย์ตามวิธีการที่ได้รับการรับรองจากแอมเวย์อย่างถูกต้อง กล่าวถึงคุณลักษณะและคุณประโยชน์ของผลิตภัณฑ์ตามที่ระบุไว้ในสื่อส่งเสริมธุรกิจหรือฉลากที่บรรจุภัณฑ์ นอกเหนือจากนี้การกล่าวถึงผลิตภัณฑ์จากประสบการณ์ส่วนตัวของคุณจะทำให้สมาชิกและลูกค้าเชื่อถือและได้ผลดีที่สุดในการแนะนำผลิตภัณฑ์ต่อสมาชิกและลูกค้า

6. อย่าทอดทิ้งสมาชิกและลูกค้าไว้เบื้องหลัง

ให้บริการแก่สมาชิกและลูกค้าด้วยความรับผิดชอบเป็นประจําสม่ำเสมอ สมาชิกและลูกค้าที่พึงพอใจในผลิตภัณฑ์นับเป็นเรื่องที่สำคัญต่อการทำธุรกิจ ดังนั้น ควรกลับไปเยี่ยมเยียนพวกเขาอย่างต่อเนื่องแนะนำผลิตภัณฑ์หรือบริการใหม่ๆ ที่เป็นประโยชน์ และหมั่นติดตามผลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ที่คุณขายให้พวกเขาอยู่เสมอ พยายามทำให้เกิดความไว้วางใจในผลิตภัณฑ์ด้วยการมอบบริการที่ดีและความพึงพอใจให้กับสมาชิกและลูกค้า



7. อย่าให้การสปอนเซอร์จนกว่าคุณพร้อมที่จะรับผิดชอบ

ให้ความช่วยเหลือ ให้คำแนะนำปรึกษา และแนะแนวทางในการดำเนินธุรกิจที่ถูกต้องแก่นักธุรกิจแอมเวย์ในองค์กรของคุณ สิทธิในการให้การสปอนเซอร์แก่ผู้อื่นนั้นหมายรวมถึงหน้าที่ที่คุณจะต้องให้การฝึกอบรม ให้กำลังใจ และมอบเงินส่วนลดจากการขายผลิตภัณฑ์ให้กับนักธุรกิจแอมเวย์ในองค์กรของคุณอย่างตรงเวลา การฝึกอบรมเป็นสิ่งสำคัญและจำเป็น แต่นักธุรกิจแอมเวย์ไม่ควรที่จะแสวงหาผลประโยชน์จากการฝึกอบรมและการจัดประชุมเพื่อสร้างเสริมกำลังใจ แหล่งรายได้ที่ถูกต้องของธุรกิจแอมเวย์ต้องมาจากการขายผลิตภัณฑ์และการให้บริการแก่สมาชิกและลูกค้าเท่านั้น

8. อย่าพยายามเปลี่ยนหรือชักชวนผู้อื่นให้เปลี่ยนสายการสปอนเซอร์

เคารพต่อความเป็นอันหนึ่งอันเดียวกันของสายการสปอนเซอร์แต่ละสาย ความเป็นอันหนึ่งอันเดียวกันของสายการสปอนเซอร์เป็นสิ่งสำคัญยิ่งในแผนธุรกิจของแอมเวย์ แอมเวย์ไม่อนุญาตให้มีการโอนสถานภาพการเป็นนักธุรกิจแอมเวย์หรือสมาชิกจากผู้สปอนเซอร์คนหนึ่งไปยังอีกคนหนึ่ง การโยกย้ายเปลี่ยนแปลงโดยมิได้รับอนุญาตมีแต่จะนำไปสู่ความขัดแย้งและเป็นผลเสียต่อประโยชน์ทางธุรกิจของนักธุรกิจแอมเวย์ทุกคน

9. อย่าอาศัยเครือข่ายของนักธุรกิจแอมเวย์เป็นแหล่งขายผลิตภัณฑ์อื่นที่มีชื่อของแอมเวย์

มุ่งจำหน่ายแต่ผลิตภัณฑ์แอมเวย์ซึ่งมีการรับประกันความพอใจให้กับสมาชิกและลูกค้าอย่างเต็มที่ องค์กรนักธุรกิจแอมเวย์ก่อตั้งขึ้นโดยแอมเวย์ และนักธุรกิจแอมเวย์ ซึ่งร่วมงานกันอย่างใกล้ชิดในฐานะหุ้นส่วนทางธุรกิจ ดังนั้น นักธุรกิจแอมเวย์จะต้องไม่ช่วงชิงหรือตักตวงผลประโยชน์จากความรู้หรือการติดต่อสัมพันธ์กับนักธุรกิจแอมเวย์คนอื่นๆ ในการจำหน่ายผลิตภัณฑ์หรือบริการใดๆ ที่มีชื่อผลิตภัณฑ์หรือบริการของแอมเวย์ที่ได้รับอนุญาตแล้ว เพราะการกระทำดังกล่าวจะนำมาซึ่งความยุ่งยากที่ไม่เป็นหลักประกันอันแน่นอนและไร้เหตุผลต่อนักธุรกิจแอมเวย์คนอื่นๆ และแอมเวย์ก็ไม่อนุญาตต่อการกระทำ ดังกล่าวนี้นี้ด้วย

10. อย่าสั่งซื้อหรือจัดมอบผลิตภัณฑ์แอมเวย์ให้กับนักธุรกิจหรือสมาชิกแอมเวย์ในสายการสปอนเซอร์อื่น

สั่งซื้อผลิตภัณฑ์จากผู้สปอนเซอร์ นักธุรกิจแอมเวย์ระดับแพลตินัมของคุณ หรือจากแอมเวย์ ซื้อมาเท่านั้น การคำนวณยอดฟิวและปีวีคัวร์จะเป็นยอดที่ส่งขึ้นไปยังออฟไลน์ในสายการสปอนเซอร์ของคุณ จงจำหน่ายผลิตภัณฑ์ให้กับนักธุรกิจแอมเวย์ที่เป็นดาวไลน์หรือสมาชิกในสายการสปอนเซอร์ของคุณเองเท่านั้น เพื่อหลีกเลี่ยงปัญหาความขัดแย้งระหว่างองค์กรนักธุรกิจแอมเวย์

11. อย่าขายผลิตภัณฑ์แอมเวย์แบบเคาะประตูบ้าน

สร้างธุรกิจของคุณจากเพื่อนฝูงและการติดต่ออย่างสม่ำเสมอ ธุรกิจแอมเวย์เป็นธุรกิจที่อาศัยความสัมพันธ์แบบบุคคลต่อบุคคล การจำหน่ายผลิตภัณฑ์แอมเวย์ด้วยการเคาะประตูบ้าน การเที่ยวชักชวนไปทั่ว หรือการส่งข่าวสารข้อมูลทางไปรษณีย์จะเป็นการทำลายภาพลักษณ์ของนักธุรกิจมืออาชีพของแอมเวย์

12. อย่าขายหรือตั้งแสดงผลิตภัณฑ์แอมเวย์ในร้านค้าปลีก

ให้บริการแบบเป็นกันเองอย่างเต็มที่แก่สมาชิกและลูกค้าของคุณ ธุรกิจแอมเวย์เป็นธุรกิจขายตรง การขายผลิตภัณฑ์แอมเวย์ตามเคาน์เตอร์จำหน่ายหรือการตั้งแสดงผลิตภัณฑ์แอมเวย์ในร้านค้าปลีก งานแสดงสินค้า หรือนิทรรศการต่างๆ จะก่อให้เกิดการแข่งขันที่ไม่ยุติธรรมในหมู่พนักงานธุรกิจแอมเวย์ และเป็นการฝ่าฝืนระเบียบปฏิบัติของนักธุรกิจแอมเวย์

13. อย่าสร้างความกดดันในการขาย

เคารพต่อสิทธิเสรีภาพในการตัดสินใจของแต่ละบุคคล พึงดำเนินธุรกิจด้วยท่าทีสุภาพอ่อนน้อม การใช้เทคนิคสร้างความกดดันในการขายกลับจะส่งผลกระทบต่อภาพลักษณ์ของคุณในฐานะนักธุรกิจแอมเวย์และภาพลักษณ์โดยรวมขององค์กรนักธุรกิจแอมเวย์ทั้งหมด แต่ละคนล้วนมีแผนการส่วนตัวในชีวิตของตน และควรเข้าใจว่าไม่ใช่ทุกคนที่ต้องการเข้าร่วมเป็นนักธุรกิจแอมเวย์

14. อย่ากักตุนหรือบังคับให้ผู้อื่นกักตุนผลิตภัณฑ์

ปฏิบัติตามกฎ 70% การกักตุนผลิตภัณฑ์ถือเป็นการดำเนินธุรกิจที่ไม่ถูกต้อง คุณควรขายผลิตภัณฑ์อย่างน้อย 70% ของผลิตภัณฑ์ที่คุณ



บทที่ 4 การดำเนินธุรกิจอย่างถูกต้อง

เก็บสต็อกสำรองไว้ในแต่ละเดือน รวมทั้งไม่ควรบังคับให้นักธุรกิจแอมเวย์ในองค์กรของคุณเก็บสต็อกผลิตภัณฑ์มากกว่าจำนวนที่เขาจะขายได้ในแต่ละเดือน การกระทำดังกล่าวจะทำให้คุณกำลังดำเนินธุรกิจในรูปแบบปิระมิดที่ผิดกฎหมาย

15. อย่าละเมิดสิทธิเรื่องเครื่องหมายการค้าของแอมเวย์

ติดต่อขออนุญาตจากแอมเวย์ก่อนการใช้ชื่อทางการค้าและเครื่องหมายการค้าของแอมเวย์ การปกป้องชื่อทางการค้าและเครื่องหมายการค้าของแอมเวย์เป็นเรื่องสำคัญมาก แอมเวย์ห้ามมิให้มีการผลิตและจำหน่ายเทปและอุปกรณ์ส่งเสริมธุรกิจอื่นๆ ในองค์กรนักธุรกิจแอมเวย์ (กรุณาดูรายละเอียดเพิ่มเติมในระเบียบปฏิบัติของนักธุรกิจแอมเวย์ มาตรา 9 ข้อ 9.1) หากแอมเวย์สูญเสียสิทธิในเรื่องดังกล่าว บริษัทอื่นๆ ก็สามารถที่จะผลิตผลิตภัณฑ์โดยใช้ชื่อของแอมเวย์ ซึ่งจะก่อให้เกิดความสับสนและความเสียหายอันไม่สามารถแก้ไขได้แก่องค์กรธุรกิจของนักธุรกิจแอมเวย์ทุกคน

ความรับผิดชอบของนักธุรกิจแอมเวย์

จรรยาบรรณของนักธุรกิจแอมเวย์

ในฐานะนักธุรกิจแอมเวย์ ข้าพเจ้ายินยอมที่จะดำเนินธุรกิจแอมเวย์ของข้าพเจ้าให้สอดคล้องกับหลักการต่างๆ ดังต่อไปนี้

1. ตามหลักการพื้นฐานในการทำธุรกิจ ข้าพเจ้าจะพยายามปฏิบัติต่อผู้ที่ข้าพเจ้าพบในกิจกรรมทางธุรกิจในฐานะนักธุรกิจแอมเวย์ ในรูปแบบเดียวกับที่ข้าพเจ้าปรารถนาให้เขาปฏิบัติต่อข้าพเจ้า
2. ข้าพเจ้ายินยอมและจะปฏิบัติตามระเบียบปฏิบัติที่ระบุไว้ในจรรยาบรรณและระเบียบปฏิบัติที่เป็นทางการของแอมเวย์ รวมทั้งอุปกรณ์ส่งเสริมธุรกิจอื่นๆ ของแอมเวย์ โดยไม่เพียงยึดมั่นตาม “ลายลักษณ์อักษร” เท่านั้น แต่จะปฏิบัติตามเจตนารมณ์ของกฎต่างๆ เหล่านั้นด้วย
3. ข้าพเจ้าจะนำเสนอผลิตภัณฑ์แอมเวย์และโอกาสทางธุรกิจแอมเวย์ให้แก่ลูกค้าและผู้สนใจตามความเป็นจริงและโดยสุจริต และข้าพเจ้าจะอ้างคุณสมบัติตามที่ระบุไว้ในอุปกรณ์ส่งเสริมธุรกิจที่เป็นทางการของแอมเวย์เท่านั้น
4. ข้าพเจ้าจะจัดการกับเรื่องร้องเรียนทุกอย่างอย่างสุภาพและในทันทีตามขั้นตอนที่ระบุไว้ในเอกสารสิ่งพิมพ์ที่เป็นทางการของแอมเวย์ในเรื่องการแลกเปลี่ยนหรือคืนเงินค่าผลิตภัณฑ์
5. ข้าพเจ้าจะปฏิบัติตามวิถีทางที่สะท้อนให้เห็นถึงมาตรฐานสูงสุดในด้านความซื่อสัตย์สุจริต ความจริงใจ และความรับผิดชอบ และข้าพเจ้าตระหนักดีว่าการปฏิบัติตามของข้าพเจ้าในฐานะนักธุรกิจแอมเวย์จะมีผลกระทบไปไกลไม่เพียงเฉพาะต่อธุรกิจของข้าพเจ้าเท่านั้น แต่ยังมีผลกระทบต่อนักธุรกิจแอมเวย์คนอื่นๆ ด้วยเช่นกัน
6. ข้าพเจ้าจะยอมรับและปฏิบัติตามความรับผิดชอบต่างๆ ของนักธุรกิจแอมเวย์ (รวมทั้งความรับผิดชอบของผู้สปอนเซอร์และนักธุรกิจแอมเวย์ระดับแพลตตินัม เมื่อข้าพเจ้าก้าวขึ้นสู่ความรับผิดชอบในระดับดังกล่าว) ตามที่ระบุไว้ในเอกสารสิ่งพิมพ์ที่เป็นทางการของแอมเวย์
7. ข้าพเจ้าจะใช้เฉพาะอุปกรณ์ส่งเสริมธุรกิจที่ได้รับอนุมัติจากแอมเวย์แล้วเท่านั้น ในส่วนที่เกี่ยวกับการนำเสนอแผนธุรกิจของแอมเวย์ การขายผลิตภัณฑ์แอมเวย์ และการทำกิจกรรมต่างๆ ในฐานะนักธุรกิจแอมเวย์

ระเบียบปฏิบัติของนักธุรกิจแอมเวย์

มาตรา 1 - บทนำ

ระเบียบปฏิบัติ (“ระเบียบ” หรือ “อาร์ไอซี”) กำหนดและก่อตั้ง

(1) หลักการเฉพาะซึ่งต้องปฏิบัติ ในการพัฒนาและดำรงไว้ซึ่งธุรกิจแอมเวย์



(2) สิทธิ หน้าที และความรับผิดชอบต่างๆ ของนักธุรกิจแอมเวย์

เงื่อนไขและข้อกำหนดของความสัมพันธ์นี้ ถูกกำหนดอยู่ใน

- (1) สัญญานักธุรกิจแอมเวย์
- (2) ชุดคู่มือนักธุรกิจแอมเวย์ ซึ่งรวมถึงในระเบียบปฏิบัติเหล่านี้
- (3) เอกสารสิ่งพิมพ์หรือการสื่อสารอื่นๆ อย่างเป็นทางการของแอมเวย์

นอกจากระเบียบปฏิบัติจะกำหนดถึงความสัมพันธ์ระหว่างแอมเวย์และนักธุรกิจแอมเวย์เป็นสำคัญ ระเบียบนี้ยังครอบคลุมไปถึงความสัมพันธ์ระหว่างบรรดานักธุรกิจแอมเวย์กันเองอีกด้วย วัตถุประสงค์ของระเบียบนี้ คือ

- (1) เพื่อให้แน่ใจว่านักธุรกิจแอมเวย์จะได้รับโอกาสอย่างเท่าเทียมกันผ่านทางหลักการทำธุรกิจโดยมีศีลธรรมและมีความรับผิดชอบ
- (2) เพื่อปกป้องและสร้างสภาพแวดล้อมที่นำไปสู่การทำธุรกิจแอมเวย์ในระยะยาวและได้ผลตอบแทนที่ดี
- (3) เพื่อเสริมสร้างความเป็นหนึ่งเดียวกันและมาตรฐานเดียวกันในหมู่นักธุรกิจแอมเวย์
- (4) เพื่อรักษาไว้ซึ่งผลประโยชน์ต่างๆ ของแผนธุรกิจและโอกาสทางธุรกิจแอมเวย์ ให้มีความเที่ยงธรรมต่อนักธุรกิจแอมเวย์ทั้งหมด

เนื้อหาในเอกสารเหล่านี้อาจจะเปลี่ยนแปลงได้เป็นครั้งคราว แอมเวย์จะแจ้งให้นักธุรกิจแอมเวย์ผู้นำทราบถึงความเปลี่ยนแปลงเหล่านั้น เมื่อแอมเวย์แจ้งต่อนักธุรกิจแอมเวย์ผู้นำทราบถึงความเปลี่ยนแปลงเป็นครั้งสุดท้ายแล้ว ความเปลี่ยนแปลงดังกล่าวจะถูกแจ้งให้นักธุรกิจแอมเวย์ทั้งหมดทราบภายในระยะเวลาอันสมควรผ่านทางเอกสารสิ่งพิมพ์อย่างเป็นทางการของแอมเวย์และให้ความเปลี่ยนแปลงมีผลใช้บังคับทันทีที่มีการเผยแพร่เอกสารสิ่งพิมพ์ดังกล่าว เพื่อที่จะรักษาไว้ซึ่งเป้าหมายและจุดประสงค์ของแผนธุรกิจแอมเวย์ แอมเวย์ขอสงวนสิทธิ์แต่เพียงผู้เดียวในการบังคับใช้ เปลี่ยนแปลง แก้ไข เพิ่มเติม หรือยกเลิกระเบียบเหล่านี้บางส่วน หรือทั้งหมดตามความจำเป็น

มาตรา 2 - บทนิยาม

“**แอมเวย์**” หมายถึง บริษัท แอมเวย์ (ประเทศไทย) จำกัด

“**ธุรกิจแอมเวย์**” หมายถึง ธุรกิจตามเลขทะเบียนผู้จำหน่ายแอมเวย์ (เอดีเอ) (และยังถูกเรียกว่า “หมายเลขนักธุรกิจแอมเวย์”) และตามใบสมัครแอมเวย์/สัญญานักธุรกิจแอมเวย์

“**ชุดคู่มือนักธุรกิจแอมเวย์**” หมายถึง ชุดเอกสารสิ่งพิมพ์ อุปกรณ์ส่งเสริมธุรกิจและวัสดุอื่นๆ ซึ่งนักธุรกิจแอมเวย์ต้องมีไว้ครอบครองเมื่อแอมเวย์ตอบรับใบสมัครและสัญญานักธุรกิจแอมเวย์ของเขา

“**นโยบายธุรกิจของแอมเวย์**” หมายถึง ระเบียบและนโยบายต่างๆ ตามที่กำหนดในเอกสารสิ่งพิมพ์อย่างเป็นทางการของแอมเวย์ รวมถึงระเบียบปฏิบัติ นโยบายสนับสนุน/กิจกรรมทางธุรกิจ นโยบายไม่อดทนต่อการกระทำผิด และนโยบายอื่นๆ อีกมากมาย และแถลงการณ์ซึ่งออกโดยแอมเวย์แก้ไขเป็นครั้งคราว ซึ่งถูกรวมอ้างอิงใน (1) สัญญานักธุรกิจแอมเวย์ (2) ชุดคู่มือนักธุรกิจแอมเวย์ และ (3) เอกสารสิ่งพิมพ์หรือการสื่อสารอื่นๆ อย่างเป็นทางการของแอมเวย์

“**โอกาสทางธุรกิจแอมเวย์**” หมายถึง ผลិតภัณฑ์ บริการ การตลาด การสนับสนุน และระบบการจ่ายผลตอบแทนซึ่งจัดให้โดยแอมเวย์

“**นักธุรกิจแอมเวย์ (นธอ.)**” หมายถึง คู่สัญญาอิสระซึ่งใบสมัครแอมเวย์หรือสัญญานักธุรกิจแอมเวย์ของเขาได้รับการตอบรับโดยแอมเวย์แล้ว คู่สัญญาดังกล่าวไม่ถือเป็นพนักงาน ผู้แทนทางการค้า ตัวแทนหรือนายหน้าของแอมเวย์ คู่สัญญาได้ซื้อและขายผลิตภัณฑ์แอมเวย์และให้บริการต่างๆ ภายใต้ชื่อและความรับผิดชอบของคู่สัญญาเอง นักธุรกิจแอมเวย์บางคนอาจถูกอ้างถึงโดยตำแหน่ง เช่น แพลตินัม มรกต เพชร ฯลฯ ตามคุณสมบัติที่มอบให้โดยแอมเวย์ตามข้อกำหนดต่างๆ ที่กำหนดไว้ในแผนธุรกิจแอมเวย์และเอกสารสิ่งพิมพ์อย่างเป็นทางการอื่นๆ ของแอมเวย์



บทที่ 4 การดำเนินธุรกิจอย่างถูกต้อง

“สัญญานักธุรกิจแอมเวย์” หมายถึง ใบสมัครเป็นนักธุรกิจแอมเวย์และเอกสารประกอบอื่นๆ ซึ่งกำหนดเงื่อนไขแห่งสัญญาระหว่างนักธุรกิจแอมเวย์และแอมเวย์

“นักธุรกิจแอมเวย์ที่ปฏิบัติตามกรอบจรรยาบรรณ” หมายถึง เพื่อประโยชน์ในการตีความ และการบังคับใช้ระเบียบปฏิบัติเท่านั้น คำว่า “นักธุรกิจแอมเวย์ที่ปฏิบัติตามกรอบจรรยาบรรณ” ให้นิยามถึงนักธุรกิจแอมเวย์ที่ได้รับอนุญาตจากแอมเวย์ในขณะนั้นให้เป็นนักธุรกิจแอมเวย์และเป็นผู้ซึ่งได้ปฏิบัติตามลายลักษณ์อักษร และเจตนารมณ์ของระเบียบปฏิบัติและนโยบายธุรกิจของแอมเวย์สำหรับแต่ละตลาด ซึ่งนักธุรกิจนั้นมิได้ตนอยู่ และไม่ได้กระทำการใดอันก่อให้เกิดผลเสียแก่ชื่อเสียงของแอมเวย์ สาขาธุรกิจของแอมเวย์และนักธุรกิจของแอมเวย์ และไม่มีส่วนเกี่ยวข้องในการสนับสนุนหรือขัดขวางกิจกรรมของนักธุรกิจแอมเวย์คนอื่นซึ่งเป็นอันตรายต่อลักษณะการประกอบธุรกิจอย่างต่อเนื่องของสาขาธุรกิจของแอมเวย์ หรือมิฉะนั้นขัดต่อหลักเกณฑ์อื่นๆ ซึ่งกำหนดไว้ ณ ที่นี้ และไม่มีส่วนในการกระทำความผิดต่อบทบัญญัติของกฎหมายและข้อบังคับของแต่ละประเทศ และเป็นผู้ซึ่งการกระทำของเขาไม่ได้ก่อให้เกิดข้อพิพาททางวัฒนธรรมเมื่อพิจารณาตามสภาพตลาด

“สถานภาพการเป็นนักธุรกิจแอมเวย์” หมายถึง สถานภาพการเป็นนักธุรกิจแอมเวย์เป็นอีกวิธีหนึ่งในการอธิบายธุรกิจแอมเวย์ที่กำหนดโดยหมายเลขนักธุรกิจแอมเวย์ และอาจถูกแสดงโดยบุคคลหรือโดยคู่สมรส ทั้งนี้ให้หมายรวมถึงคู่สมรสที่ได้จดทะเบียนโดยถูกต้องตามพระราชบัญญัติแก้ไขเพิ่มเติมประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ พ.ศ. 2567

“อุปกรณ์ส่งเสริมธุรกิจที่ผลิตหรือจัดทำขึ้นโดยแอมเวย์ (อุปกรณ์ส่งเสริมธุรกิจของแอมเวย์)” หมายถึง อุปกรณ์ส่งเสริมธุรกิจที่ผลิตหรือจัดทำขึ้นโดยแอมเวย์หรือในนามแอมเวย์

“มาตรฐานการสื่อสารแบบดิจิทัล” หมายถึง เอกสารที่เผยแพร่โดยแอมเวย์และได้รับการแก้ไขเป็นครั้งคราว ซึ่งประกอบด้วยข้อกำหนดที่นักธุรกิจแอมเวย์ต้องปฏิบัติตามเมื่อมีส่วนร่วมในการสื่อสารแบบดิจิทัลใดๆ เกี่ยวกับโอกาสทางธุรกิจของแอมเวย์ หรือผลิตภัณฑ์และบริการของแอมเวย์ (โดยทางตรงหรือทางอ้อม) ซึ่งมาตรฐานการสื่อสารแบบดิจิทัลได้รวบรวมไว้อย่างครบถ้วน และถือเป็นส่วนหนึ่งของกฎจรรยาบรรณ

“ผลิตภัณฑ์แอมเวย์” หมายถึง สินค้าและบริการทั้งหมด รวมถึงเอกสารสิ่งพิมพ์และวัสดุที่ใช้ในการสนับสนุนหรือเสริมอื่นๆ ซึ่งจัดให้นักธุรกิจแอมเวย์ โดยแอมเวย์ (ประเทศไทย)

“แผนธุรกิจแอมเวย์ (แผน)” หมายถึง ระบบซึ่งใช้ในการคำนวณส่วนลดและเกียรติรางวัลแก่นักธุรกิจแอมเวย์ตามยอดขายผลิตภัณฑ์ ตามที่ระบุในคู่มือการดำเนินธุรกิจแอมเวย์และเอกสารสิ่งพิมพ์อย่างเป็นทางการอื่นๆ ของแอมเวย์

“ส่วนลด” หมายถึง ระบบซึ่งใช้ในการคำนวณส่วนลดและเกียรติรางวัลแก่นักธุรกิจแอมเวย์ ตามยอดขายผลิตภัณฑ์ ตามที่ระบุในคู่มือการดำเนินธุรกิจแอมเวย์และเอกสารสิ่งพิมพ์อย่างเป็นทางการอื่นๆ ของแอมเวย์

“อุปกรณ์ส่งเสริมธุรกิจ” คำจำกัดความของอุปกรณ์ส่งเสริมธุรกิจให้ตีความอย่างกว้างและหมายถึงผลิตภัณฑ์และบริการทั้งหมด (รวมถึงแต่ไม่จำกัดเฉพาะหนังสือ นิตยสาร แผ่นพับและสื่อสิ่งพิมพ์อื่นๆ วรรณกรรมในสื่อออนไลน์ เว็บไซต์ เสียง วิดีโอ หรือสื่อดิจิทัล การชุมนุม การประชุมและการสัมมนาทางการศึกษา) ได้แก่ (1) ออกแบบมาเพื่อชักชวนและ/หรือให้ความรู้แก่ผู้มุ่งหวัง ลูกค้าหรือลูกค้าที่คาดหวังเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์แอมเวย์ หรือเพื่อสนับสนุน ฝึกอบรม สร้างแรงจูงใจ และ/หรือให้ความรู้กับนักธุรกิจแอมเวย์ หรือ (2) ที่รวมหรือใช้ชื่อหรือเครื่องหมายการค้าของแอมเวย์ เครื่องหมายบริการ งานที่มีลิขสิทธิ์หรือทรัพย์สินทางปัญญาอื่นๆ ที่เป็นของแอมเวย์หรือได้รับอนุญาตให้ใช้กับแอมเวย์ หรือ (3) สิ่งที่น่าเสนออย่างชัดเจนหรือมีนัยยะถึงความผูกพัน เชื่อมต่อหรือการเชื่อมโยงกับแอมเวย์ เมื่ออุปกรณ์ส่งเสริมธุรกิจไม่มีคำว่า “ผลิตภัณฑ์ของแอมเวย์” นั้นหมายถึงอุปกรณ์ส่งเสริมธุรกิจเหล่านั้นไม่ใช่ของแอมเวย์

“สายงาน” หมายถึง นักธุรกิจแอมเวย์ และนักธุรกิจแอมเวย์ดาวน์ไลน์ทั้งหมดของนักธุรกิจแอมเวย์นั้น



“สายการสปอนเซอร์” หมายถึง โครงสร้างทางองค์กรของนักธุรกิจแอมเวย์ ซึ่งเกิดขึ้นตามสัญญาซึ่งนักธุรกิจแอมเวย์แต่ละคนมีกับแอมเวย์

“ข้อมูลสายการสปอนเซอร์” หมายถึง รวมข้อมูลทั้งหมดที่เปิดเผยหรือเกี่ยวข้องกับการจัดการโครงสร้างทั้งหมด หรือบางส่วนของนักธุรกิจแอมเวย์ในสายการสปอนเซอร์ รวมถึงแต่ไม่จำกัดเพียง หมายเลขนักธุรกิจแอมเวย์ และข้อมูลยืนยันทางธุรกิจของนักธุรกิจแอมเวย์อื่นๆ ข้อมูลการติดต่อส่วนตัวของนักธุรกิจแอมเวย์ ข้อมูลการปฏิบัติงานทางธุรกิจของนักธุรกิจแอมเวย์ และข้อมูลอื่นทั้งหมดที่สร้างขึ้นหรือได้รับข้อมูลเหล่านั้น ไม่ว่าจะอยู่ในรูปแบบปัจจุบันหรืออนาคต

“สมาชิก” หมายถึง ผู้บริโภคสินค้าแอมเวย์ โดยซื้อในราคานักธุรกิจแอมเวย์ แต่ไม่ได้รับอนุญาตให้ขายสินค้าหรือให้การสปอนเซอร์แก่บุคคลอื่น

“แฟลตนิ้ม” หมายถึง นักธุรกิจแอมเวย์ที่ประสบความสำเร็จในกิจกรรมทางธุรกิจในระดับหนึ่งตามที่ระบุไว้ในแผนธุรกิจแอมเวย์

“ผู้มุ่งหวัง” หมายถึง บุคคลที่สามารถเป็นนักธุรกิจแอมเวย์ หรือลูกค้าได้

“มาตรฐานการประกันคุณภาพ” (“QAS”) หมายถึง เอกสารที่จัดพิมพ์โดยแอมเวย์ และได้รับการแก้ไขเป็นครั้งคราว ประกอบด้วยมาตรฐานแผนงานและมาตรฐานเนื้อหา ซึ่งความหมายของมาตรฐานทั้งสองระบุไว้ในมาตรฐานการประกันคุณภาพข้อมูลโดยรวมอันประกอบด้วยขั้นตอนที่ต้องปฏิบัติ ข้อกำหนด หัวข้อต่างๆ สาระ เนื้อหา และสื่อ/เอกสารสำหรับอุปกรณ์ส่งเสริมธุรกิจ แนวทางการติดต่อสื่อสารและข้อความสำหรับนักธุรกิจแอมเวย์ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจแอมเวย์ มาตรฐานการประกันคุณภาพได้มีการนำไปรวบรวมไว้ทั้งหมด และให้ถือเป็นส่วนหนึ่งของข้อบังคับ ในระเบียบปฏิบัติของแอมเวย์

“ระเบียบปฏิบัติ” (“ระเบียบ” หรือ “อาร์ไอซี”) กำหนดและก่อตั้ง (1) หลักการเฉพาะซึ่งต้องปฏิบัติ ในการพัฒนาและดำรงไว้ซึ่งธุรกิจแอมเวย์ (2) สิทธิ หน้าที่ และความรับผิดชอบต่างๆ ของนักธุรกิจแอมเวย์

“สปอนเซอร์” หมายถึง หนึ่งในความสัมพันธ์ 3 อย่างดังต่อไปนี้

- **“สปอนเซอร์ส่วนตัว”** หมายถึง นักธุรกิจแอมเวย์แนะนำและให้การสปอนเซอร์แก่ผู้มุ่งหวังให้เข้าร่วมธุรกิจแอมเวย์
- **“สปอนเซอร์สากล”** หมายถึง นักธุรกิจแอมเวย์ที่แนะนำผู้มุ่งหวังจากอีกประเทศหนึ่งให้เข้าร่วมโอกาสทางธุรกิจแอมเวย์ และเขาจะกลายเป็น “ผู้สปอนเซอร์สากล” ต่อเมื่อผู้มุ่งหวังดังกล่าวสมัครเข้าร่วมและได้รับการสปอนเซอร์รับรองจากนักธุรกิจแอมเวย์ อีกคนหนึ่งในตลาดนั้น
- **“สปอนเซอร์รับรอง”** หมายถึง นักธุรกิจแอมเวย์ในสาขาธุรกิจแอมเวย์ซึ่งได้รับแต่งตั้งให้ฝึกอบรมและสนับสนุนนักธุรกิจ

มาตรา 3 - การเป็นนักธุรกิจแอมเวย์

3.1 สัญญานักธุรกิจแอมเวย์และชุดคู่มือนักธุรกิจแอมเวย์ เพื่อจะเป็นนักธุรกิจแอมเวย์ที่ได้รับอนุญาตอย่างถูกต้องและมีสิทธิค้าขายผลิตภัณฑ์และบริการของแอมเวย์และให้สปอนเซอร์แก่นักธุรกิจแอมเวย์อื่น ผู้สมัครจะต้องขออนุญาตจากแอมเวย์โดยกรอกใบสมัครเป็นนักธุรกิจแอมเวย์พร้อมทั้งลงนามให้ครบถ้วน และจะต้องมีชุดคู่มือนักธุรกิจแอมเวย์ไว้ในครอบครอง ใบสมัครเป็นนักธุรกิจแอมเวย์ที่กรอกข้อความครบถ้วนแล้วจะต้องนำส่งแก่แอมเวย์โดยทันที และได้รับการตอบรับว่าอนุญาตโดยแอมเวย์ตามระเบียบข้อ 3.3 ห้ามมิให้นักธุรกิจแอมเวย์คนใดเสนอโอกาสทางธุรกิจแอมเวย์เป็นอย่างอื่นนอกเหนือจากโอกาสทางธุรกิจสำหรับผู้มีสัญชาติไทยเท่านั้น แอมเวย์เปิดโอกาสทางธุรกิจในการเป็นนักธุรกิจแอมเวย์แก่ทุกคนโดยไม่ข้อจำกัดเกี่ยวกับเพศ เชื้อชาติ สัญชาติ ลัทธิการเมือง หรือศาสนาใดๆ อย่างไรก็ดีตาม ผู้สมัครจะต้องมีอายุอย่างน้อย 18 ปี บริบูรณ์ ณ วันที่สมัคร บุคคลที่มีอายุต่ำกว่า 20 ปีบริบูรณ์ จะต้องได้รับความยินยอมเป็นลายลักษณ์อักษรจากบิดาหรือมารดา หรือผู้ปกครอง

3.2 นักธุรกิจแอมเวย์ที่เป็นคู่สมรส บุคคลซึ่งเป็นคู่สมรส ไม่ว่าตามนิตินัยหรือพฤตินัยมีสิทธิได้รับการตอบรับจากแอมเวย์ให้มีสถานภาพการเป็นนักธุรกิจแอมเวย์ร่วมกันได้ บุคคลซึ่งมีคู่สมรส (ไม่ว่าตามนิตินัยหรือพฤตินัย) เป็นนักธุรกิจแอมเวย์ที่ได้รับอนุญาตอย่างถูกต้องไม่มีสิทธิสมัครเป็นนักธุรกิจแอมเวย์โดยให้มีอีกสถานภาพแยกต่างหาก



- 3.2.1 แอมเวย์มีสิทธิเด็ดขาดในการบอกเลิกสถานภาพการเป็นนักธุรกิจแอมเวย์ในกรณีที่แอมเวย์เห็นว่า (ความเห็นของแอมเวย์ถือเป็นที่สุด) การกระทำใดของนักธุรกิจแอมเวย์ และ/หรือคู่สมรสตามนิตินัยหรือตามพุดินัยของเขา (นั่นคือ ไม่ว่าคู่สมรสนั้นจดทะเบียนหรือไม่) ฝ่าฝืนระเบียบใดๆ ตามที่กำหนดไว้ในระเบียบปฏิบัตินี้
- 3.2.2 ในกรณีที่นักธุรกิจแอมเวย์สองคน ซึ่งต่างเป็นเจ้าของและดำเนินธุรกิจแอมเวย์ในสายการสปอนเซอร์ต่างกันหรือเดียวกัน (และไม่อยู่ในระดับแพลตินัม หรือสูงกว่านั้น) ได้แต่งงานกันตามกฎหมายหรือตามพุดินัย สถานภาพการเป็นนักธุรกิจแอมเวย์อันใดอันหนึ่งจะต้องถูกบอกเลิก ถ้าคู่สมรสฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งมีสถานะเป็นนักธุรกิจระดับแพลตินัม หรือสูงกว่านั้นอยู่ก่อนแล้ว ให้คู่สมรสแต่ละฝ่ายมีสิทธิดำเนินธุรกิจแอมเวย์ของตนต่อไป อย่างไรก็ตาม การดำเนินธุรกิจดังกล่าวจะต้องอยู่ในสายการสปอนเซอร์เดิม นักธุรกิจแอมเวย์ต้องแจ้งให้แอมเวย์ทราบโดยเร็วที่สุด
- 3.2.3 ในกรณีที่คู่สมรสมีสถานภาพการเป็นนักธุรกิจแอมเวย์ร่วมกัน และคู่สมรสฝ่ายใดฝ่ายหนึ่ง (ไม่ว่าตามนิตินัยหรือตามพุดินัย) ลาออกจากแอมเวย์ไม่ว่าด้วยเหตุใดตามระเบียบปฏิบัตินี้ แอมเวย์มีสิทธิบอกเลิกสถานภาพการเป็นนักธุรกิจแอมเวย์ของคู่สมรสอีกฝ่ายได้โดยไม่ต้องระบุเหตุผลแห่งการบอกเลิก อย่างไรก็ตาม แอมเวย์อาจอนุญาตให้คู่สมรสอีกฝ่ายดำเนินธุรกิจแอมเวย์ต่อไปได้หากคู่สมรสฝ่ายที่ยังคงดำเนินธุรกิจแอมเวย์และคู่สมรสฝ่ายที่ลาออกจากแอมเวย์ปฏิบัติตามระเบียบปฏิบัติเหล่านี้และตามเงื่อนไขและข้อกำหนดต่างๆ ที่แอมเวย์กำหนดขึ้นตามที่เห็นสมควร

ในกรณีที่คู่สมรสตามกฎหมายใหม่ พระราชบัญญัติแก้ไขเพิ่มเติมประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ พ.ศ. 2567 นั้น ผู้สมัครหลักและผู้สมัครร่วมจะต้องเป็นคู่สมรสที่จดทะเบียนโดยถูกต้องตามกฎหมายเท่านั้น

อนึ่งในการพิจารณาและเงื่อนไขในการดำรงสถานภาพของบุคคลตามวรรค 2 ให้ถือปฏิบัติตามที่กำหนดไว้ในวรรค 1

3.3 เงื่อนไข โดยไม่เป็นการจำกัดสิทธิของแอมเวย์ เงื่อนไขต่อไปนี้เป็นเงื่อนไขสำหรับการเป็นนักธุรกิจแอมเวย์หรือการต่ออายุสถานภาพ

- 3.3.1 นักธุรกิจแอมเวย์ต้องมีอายุอย่างน้อย 18 ปีบริบูรณ์ บุคคลที่มีอายุต่ำกว่า 20 ปีบริบูรณ์จะต้องได้รับความยินยอมเป็นลายลักษณ์อักษรจากบิดาหรือมารดา หรือผู้ปกครอง
- 3.3.2 ต้องไม่เป็นคู่สมรสของนักธุรกิจแอมเวย์ที่ได้รับอนุญาตอย่างถูกต้อง เว้นแต่จะมีคุณสมบัติตามข้อ 3.2.2
- 3.3.3 ต้องไม่เคยถูกบอกเลิกสถานภาพจากการละเมิดสัญญาภายใต้สถานภาพการเป็นนักธุรกิจแอมเวย์เดิมหรือสถานภาพการเป็นนักธุรกิจแอมเวย์ในสาขาธุรกิจของแอมเวย์อื่น
- 3.3.4 ต้องปฏิบัติตามมาตรา 6.4 ของระเบียบปฏิบัตินี้ ในกรณีที่ผู้สมัครเคยถูกบอกเลิกสัญญามาก่อน หรือหมดอายุไปแล้ว (และไม่ได้รับการต่ออายุ)
- 3.3.5 ต้องไม่เป็นลูกจ้างของบริษัทขายตรงในขณะสมัคร หรือตลอดระยะเวลาที่ได้รับอนุญาตเป็นนักธุรกิจแอมเวย์
- 3.3.6 ต้องไม่เป็นบุคคลที่อยู่ระหว่างต้องโทษจำคุก หรือถูกคุมขังในทัณฑสถานใดๆ หรือเคยได้รับโทษเกี่ยวกับการผลิต (และ/หรือ) การค้าขายสินค้าปลอม โฆษณาเท็จ ประกอบธุรกิจโดยผิดกฎหมาย หนีภาษี (หรือ) หลอกลวงลูกค้าหรือความผิดเกี่ยวกับการหลอกลวงการจัดการสินทรัพย์ จัดการสินทรัพย์ในทางมิชอบ หรือครอบครองสินทรัพย์โดยมิชอบ
- 3.3.7 กรณีที่บุคคลต่างชาติ และมีถิ่นพำนักในประเทศที่มีสำนักงานแอมเวย์ก่อตั้งอยู่ มีความประสงค์จะสมัครเป็น และดำเนินธุรกิจแอมเวย์ให้อำนาจในการพิจารณารับสมัครนักธุรกิจนั้นหรือไม่ อยู่ในดุลยพินิจของแอมเวย์แต่เพียงผู้เดียว

3.4 การตอบรับหรือการปฏิเสธการสมัครเข้าเป็นนักธุรกิจแอมเวย์ หรือการต่ออายุ แอมเวย์สงวนสิทธิในการตอบรับหรือปฏิเสธสัญญา นักธุรกิจแอมเวย์ ในทำนองเดียวกัน แอมเวย์สงวนสิทธิ ในการปฏิเสธคำขอต่ออายุและสงวนสิทธิในการยกเลิกสถานภาพการเป็นนักธุรกิจแอมเวย์ในกรณีที่กิจกรรมต่างๆ ของนักธุรกิจแอมเวย์ไม่เป็นไปตามระเบียบปฏิบัตินี้ หรือไม่ได้เป็นนักธุรกิจแอมเวย์ที่ปฏิบัติตามกรอบจรรยาบรรณ หรือไม่ปฏิบัติตามระเบียบข้อ 3.3



- 3.5 **การดำเนินธุรกิจแอมเวย์โดยนิติบุคคล** คู่สัญญาของสัญญานักธุรกิจแอมเวย์มีสิทธิขอดำเนินธุรกิจแอมเวย์ โดยนิติบุคคลได้โดยต้องปฏิบัติตาม เงื่อนไขและข้อกำหนด รวมถึง ถ้ามีผลบังคับใช้ได้ตามกฎหมาย นิติบุคคลนั้นต้องมีวัตถุประสงค์เพื่อดำเนินโอกาสทางธุรกิจแอมเวย์อย่างเดียวนั้น **ให้ติดต่อสอบถามข้อมูลปัจจุบันจากแอมเวย์** บุคคลผู้ลงนามในสัญญานักธุรกิจแอมเวย์ในนามนิติบุคคลต้องเป็นผู้แทนผู้มีอำนาจของนิติบุคคลนั้นและต้องมีคุณสมบัติโดยส่วนตัวตามที่กำหนดไว้ในระเบียบข้อ 3.3 ข้างต้น นิติบุคคลอาจต้องนำเสนอเอกสารเพิ่มเติมเกี่ยวกับหลักฐานการมีตัวตน และหลักฐานแสดงว่ามีคุณสมบัติที่จะประกอบกิจกรรมที่ถูกคาดหวังในสัญญา นักธุรกิจแอมเวย์ หลักฐานการปฏิบัติตามเงื่อนไขการจดทะเบียนต่างๆ เอกสาร (เช่น หนังสือรับรองนิติบุคคล) ซึ่งมีข้อมูลและข้อตกลงต่างๆ ของทั้งนิติบุคคลและผู้ก่อตั้ง รวมถึงการบริหารกิจการของนิติบุคคลนั้น หรือข้อมูลอื่นๆ ที่มีลักษณะเดียวกัน และเอกสารตามที่แอมเวย์อาจร้องขอ
- 3.6 **วันที่ได้รับอนุญาต** วันที่ได้รับอนุญาตให้เป็นนักธุรกิจแอมเวย์คือ วันที่สัญญานักธุรกิจแอมเวย์ได้ถูกดำเนินการโดยแอมเวย์
- 3.7 **ข้อห้ามเกี่ยวกับการสปอนเซอร์** ผู้สปอนเซอร์จะต้องไม่กำหนดเงื่อนไขแก่ผู้มุ่งหวังและนักธุรกิจแอมเวย์ ในการให้ความช่วยเหลือในการพัฒนาสถานภาพการเป็นนักธุรกิจแอมเวย์ เช่น
- 3.7.1 ซื้อสินค้าหรือบริการในจำนวนที่กำหนด
 - 3.7.2 รักษาสินค้าคงคลังในจำนวนที่กำหนด
 - 3.7.3 ซื้อชุดเริ่มต้นธุรกิจที่ไม่ได้ผลิตหรือจัดทำขึ้นโดยแอมเวย์
 - 3.7.4 ซื้อเอกสารสิ่งพิมพ์ อุปกรณ์ส่งเสริมธุรกิจทั้งในรูปแบบของภาพและเสียง หรือวัสดุอื่นๆ
 - 3.7.5 ซื้อตัวสำหรับเข้าชมหรือเข้าร่วมแรลลี่ สัมมนา หรือการประชุมอื่นๆ
- 3.8 **ระยะเวลาและการหมดอายุ** เว้นแต่จะได้รับการต่ออายุตามระเบียบปฏิบัติข้อ 3.9 และตามนโยบายธุรกิจของแอมเวย์ สถานภาพการเป็นนักธุรกิจแอมเวย์สิ้นสุดลงหรืออาจถูกบอกเลิกได้ตามเงื่อนไขที่กำหนดไว้ ตามที่ระบุไว้ในสัญญานักธุรกิจแอมเวย์ เว้นแต่จะถูกบอกเลิกก่อนสิ้นสุดระยะเวลาโดยนักธุรกิจแอมเวย์หรือแอมเวย์ สถานภาพการเป็นนักธุรกิจแอมเวย์จะสิ้นสุดลงเมื่อครบรอบหนึ่งปีในวันที่สมัคร
- 3.8.1 หลักเกณฑ์การซื้อคืน เมื่อหมดอายุหรือนักธุรกิจแอมเวย์ ได้บอกเลิกสัญญาโดยสมัครใจ นักธุรกิจแอมเวย์มีสิทธิขอส่งผลิตภัณฑ์แอมเวย์ซึ่งมีอยู่ในครอบครองและยังไม่ได้ขายคืนแก่แอมเวย์ได้โดยสินค้านั้นต้องเป็นสินค้าใหม่ยังไม่ได้ถูกใช้และอยู่ในสภาพเดิม แอมเวย์จะซื้อผลิตภัณฑ์นั้นคืนในราคาที่ นักธุรกิจแอมเวย์นั้นซื้อสินค้านั้น กล่าวไปจากแอมเวย์ตามนโยบายที่มีอยู่ (โปรดดูนโยบายการรับคืนสินค้า) ในกรณีสถานภาพถูกบอกเลิกเนื่องจากนักธุรกิจแอมเวย์ผิดสัญญา แอมเวย์มีสิทธิใช้ดุลยพินิจในการพิจารณาซื้อสินค้าคืนตามหลักเกณฑ์การซื้อคืน
- 3.9 **การต่ออายุ** สถานภาพการเป็นนักธุรกิจแอมเวย์อาจได้รับการต่ออายุตามที่แอมเวย์เห็นสมควร โดยต้องปรากฏว่านักธุรกิจแอมเวย์ไม่ได้ฝ่าฝืนหรือละเมิดระเบียบและนโยบาย หรือเงื่อนไขใดๆ ของสัญญานักธุรกิจแอมเวย์ไม่ว่าในตลอดใด ในการขอต่ออายุ นักธุรกิจแอมเวย์ต้องแจ้งความประสงค์ต่ออายุสถานภาพให้แอมเวย์ทราบ (ทุกปี) ถ้าได้รับการตอบรับจากแอมเวย์การต่ออายุของสัญญานักธุรกิจแอมเวย์และหลักเกณฑ์และนโยบายของแอมเวย์ให้มีผลนับจากวันต่ออายุ และต่อไปอีก 12 เดือนนับจากนั้นระยะเวลาการต่ออายุดังกล่าวให้ถือเป็นเงื่อนไขและข้อกำหนดของสัญญานักธุรกิจแอมเวย์ที่มีผลใช้บังคับ ณ เวลาต่ออายุ โดยไม่จำกัดสิทธิของแอมเวย์ในการพิจารณาไม่ต่ออายุสถานภาพ สิ่งต่างๆ ดังต่อไปนี้ ให้ถือว่าเป็นการตัดสิทธินักธุรกิจแอมเวย์ในการต่ออายุสถานภาพโดยอัตโนมัติ
- 3.9.1 นักธุรกิจแอมเวย์ได้ดำเนินธุรกิจผ่านทางเสียหายแก่ชื่อเสียงและผลประโยชน์ของแอมเวย์ หรือ
 - 3.9.2 นักธุรกิจแอมเวย์ไม่ปฏิบัติตามหรือละเมิดระเบียบปฏิบัติหรือนโยบายธุรกิจแอมเวย์ในระยะเวลา 12 เดือนก่อนการขอต่ออายุสถานภาพ หรือ



บทที่ 4 การดำเนินธุรกิจอย่างถูกต้อง

3.9.3 ขาดคุณสมบัติตามที่กำหนดในข้อ 3.3 ของระเบียบปฏิบัตินี้

- 3.10 **การบอกเลิกสัญญา** นักธุรกิจแอมเวย์มีสิทธิบอกเลิกสถานภาพได้ทุกเมื่อ โดยส่งหนังสือบอกเลิกสัญญาแก่ แอมเวย์ ณ ที่อยู่ของแอมเวย์ แอมเวย์มีสิทธิบอกเลิกสถานภาพการเป็นนักธุรกิจแอมเวย์ได้ทุกเมื่อถ้าปรากฏว่า นักธุรกิจแอมเวย์ไม่ปฏิบัติตามนโยบายธุรกิจแอมเวย์
- 3.11 **การเชิญเข้าร่วมสัมมนาจำกัดอยู่เพียงคู่สมรสเท่านั้น** การเชิญเข้าร่วมสัมมนาทางธุรกิจ การจัดทำเที่ยวเพื่อเป็นรางวัล และกิจกรรมอื่นๆ ซึ่งจัดขึ้นโดยแอมเวย์จะเสนอให้เพียงนักธุรกิจแอมเวย์ที่ได้รับอนุญาตอย่างถูกต้อง และคู่สมรสที่มีชื่ออยู่ในระบบทะเบียนของแอมเวย์
- 3.12 **การสมรู้ร่วมคิด - การจงใจให้ละเมิดสัญญา** นักธุรกิจแอมเวย์จะต้องไม่สมรู้ร่วมคิดกับบุคคลอื่นเพื่อละเมิดสัญญา หรือจงใจให้ละเมิดสัญญา หรือจงใจหรือพยายามจงใจนักธุรกิจแอมเวย์คนอื่นให้ละเมิดระเบียบปฏิบัติ หรือนโยบายธุรกิจของแอมเวย์ กิจกรรมดังกล่าวใดๆ ให้ถือเป็นการผิดระเบียบปฏิบัติ หรือนโยบายธุรกิจของแอมเวย์
- 3.13 **การกระทำการเกินขอบเขตที่ได้รับอนุญาต** นักธุรกิจแอมเวย์ต้องไม่กระทำการเกินขอบเขตที่ได้รับอนุญาตตามสัญญานักธุรกิจแอมเวย์ การกระทำเกินขอบเขตให้ถือเป็นการละเมิดสัญญานักธุรกิจแอมเวย์
- 3.14 **คำรับรอง** นักธุรกิจแอมเวย์จะต้องไม่แสดงเท็จ หรือให้ข้อความอันเป็นเท็จแก่แอมเวย์ และต้องไม่จงใจให้แอมเวย์เข้าทำสัญญานักธุรกิจแอมเวย์โดยการหลอกลวง และต้องไม่ละเมิดคำรับรองตามนโยบายสัญญานี้หรือตามกฎหมาย กิจกรรมดังกล่าวใดๆ ให้ถือเป็นการผิดระเบียบปฏิบัติ หรือนโยบายธุรกิจของแอมเวย์
- 3.15 **การละเมิดสัญญาซ้ำซ้อน** ให้ถือว่าเป็นการละเมิดระเบียบปฏิบัติ หรือนโยบายธุรกิจของแอมเวย์ในกรณีที่นักธุรกิจแอมเวย์ไม่ทำการแก้ไขการละเมิดสัญญาภายหลังได้รับคำบอกกล่าวจากแอมเวย์ถึงการผิดสัญญาเรื่องเดิม หรือมีการละเมิดระเบียบปฏิบัติ หรือนโยบายธุรกิจของแอมเวย์หลายเรื่องพร้อมๆ กัน ต่อเนื่องกัน หรือซ้ำๆ กัน
- 3.16 **นโยบายไม่อดทนต่อการกระทำผิด** ให้ถือว่าเป็นการละเมิดระเบียบปฏิบัติหรือนโยบายธุรกิจของแอมเวย์ถ้านักธุรกิจแอมเวย์ทำกิจกรรมเกี่ยวกับการเป็นนักธุรกิจแอมเวย์ในตลาดซึ่งนักธุรกิจนั้นไม่ได้รับอนุญาตให้ดำเนินธุรกิจ ให้ถือว่าเป็นการละเมิดระเบียบปฏิบัติ หรือนโยบายธุรกิจของแอมเวย์ในกรณีที่นักธุรกิจแอมเวย์ทำกิจกรรมเกี่ยวกับการเป็นนักธุรกิจแอมเวย์ในตลาดซึ่งแอมเวย์ไม่ได้ทำธุรกิจ และให้ถือว่าเป็นการละเมิดระเบียบปฏิบัติ หรือนโยบายธุรกิจของแอมเวย์ ในกรณีที่นักธุรกิจแอมเวย์ทำการกล่าวอ้างคุณภาพโดยหลอกลวง เช่น การให้คำแนะนำขนาดและปริมาณการใช้โดยขัดต่อแนวทางปฏิบัติและฉลากสินค้าของแอมเวย์ กล่าวอ้างคุณภาพโดยหลอกลวง ฯลฯ คำกล่าวอ้างโดยหลอกลวงเหล่านี้นอกจากเป็นการละเมิดระเบียบปฏิบัติแล้ว ยังเป็นการฝ่าฝืนพระราชบัญญัติ พ.ศ.2522 พระราชบัญญัติคุ้มครองผู้บริโภค พ.ศ.2522 และกฎหมายที่เกี่ยวข้องอื่นๆ อีกด้วย กิจกรรมที่ไม่ได้รับอนุญาตดังกล่าวอาจส่งผลให้มีการระงับสิทธิการเป็นนักธุรกิจแอมเวย์ในทันที โดยไม่กระทบถึงสิทธิและการเสียภาษีที่มีอยู่อื่นๆ
- 3.17 **การหลีกเลี่ยงระเบียบปฏิบัติ** ในกรณีที่มีความพยายามการหลีกเลี่ยง หรือกระทำการเป็นปฏิปักษ์ต่อเจตนารมณ์และจิตวิญญาณของระเบียบปฏิบัติ แอมเวย์มีสิทธิดำเนินการแก้ไขได้ทุกเมื่อตามที่เห็นสมควร
 - 3.17.1 นักธุรกิจแอมเวย์ทุกคนจะต้องปฏิบัติตาม “กระบวนการบังคับใช้” ซึ่งกำหนดในคู่มือการดำเนินธุรกิจแอมเวย์ โดยแอมเวย์ได้สงวนสิทธิอย่างชัดเจนในการบอกเลิกสัญญาไม่ว่าในเวลาใดและโดยทันทีหากพบว่านักธุรกิจแอมเวย์ได้ให้ข้อมูลเท็จในใบสมัคร หรือนักธุรกิจแอมเวย์ได้รับการตอบรับอนุญาตให้เป็นนักธุรกิจแอมเวย์โดยขัดต่อระเบียบเหล่านี้ หรือเมื่อแอมเวย์เห็นว่าการอนุญาตอาจทำให้โอกาสทางธุรกิจของแอมเวย์เสียชื่อเสียง



มาตรา 4 - ความรับผิดชอบและการเข้าถึงของนักธุรกิจแอมเวย์

4.1 นโยบายธุรกิจแอมเวย์/การแก้ไขเปลี่ยนแปลง/หน้าที่โดยสุจริต นักธุรกิจแอมเวย์ต้องปฏิบัติตามนโยบายธุรกิจของแอมเวย์อย่างเคร่งครัดตลอดเวลา โดยระเบียบปฏิบัตินี้เป็นส่วนหนึ่งของนโยบายธุรกิจของแอมเวย์ และยังต้องปฏิบัติตามแผนธุรกิจแอมเวย์ รวมถึงนโยบายธุรกิจของแอมเวย์และแผนธุรกิจแอมเวย์ตามที่ได้มีการแก้ไขเป็นครั้งคราว นักธุรกิจแอมเวย์ทุกคนจะต้องทำหน้าที่โดยสุจริตและทำการซื้อขายที่เป็นธรรมภายใต้เงื่อนไขของสัญญา นักธุรกิจแอมเวย์

4.1.1 การให้ความร่วมมือในการสอบสวน นักธุรกิจแอมเวย์จะต้องให้ความร่วมมือกับแอมเวย์ในการสอบสวนกิจกรรมต่างๆ ที่อาจฝ่าฝืนสถานการณ์การเป็นนักธุรกิจแอมเวย์ของเขา หรือของนักธุรกิจแอมเวย์คนอื่น

4.2 การซื้อขายข้ามกลุ่ม ห้ามมิให้นักธุรกิจแอมเวย์กระทำการซื้อขายข้ามกลุ่ม “การซื้อขายข้ามกลุ่ม” เกิดขึ้นเมื่อ นักธุรกิจแอมเวย์ขายผลิตภัณฑ์หรือบริการแก่นักธุรกิจแอมเวย์อีกคน ซึ่งไม่ได้รับสπονเซอร์ส่วนตัวจากเขาและดาวน์ไลน์ของผู้ที่ได้รับสπονเซอร์เหล่านั้นลงไปจนถึงแพลตฟอร์มคนถัดไป

4.2.1 นักธุรกิจแอมเวย์จะต้องซื้อผลิตภัณฑ์และบริการของแอมเวย์และอุปกรณ์ส่งเสริมธุรกิจจากผู้สπονเซอร์หรือแอมเวย์โดยตรงเท่านั้น

4.2.2 นักธุรกิจแอมเวย์จะต้องไม่ขายผลิตภัณฑ์และบริการแอมเวย์ให้แก่ นักธุรกิจแอมเวย์อื่น ซึ่งไม่ได้รับสπονเซอร์ส่วนตัวจากเขาและดาวน์ไลน์ของผู้ที่ได้รับสπονเซอร์เหล่านั้นลงไปจนถึงแพลตฟอร์มคนถัดไป

4.3 ร้านค้าปลีก

4.3.1 ห้ามมิให้นักธุรกิจแอมเวย์อนุญาตให้มีการขายหรือจัดแสดงผลิตภัณฑ์หรือบริการแอมเวย์ในสถานประกอบการค้าปลีก ซึ่งมีวัตถุประสงค์หลักในการขายสินค้าและบริการแก่สาธารณชน รวมถึงแต่ไม่จำกัดเพียงสถานที่ต่างๆ เช่น โรงเรียน นิทรรศการ ร้านค้า ตลาดนัด สถานที่จัดประชุม ร้านค้าขนาดเล็ก หรือร้านอาหารโดยนักธุรกิจแอมเวย์ต้องไม่อนุญาตให้สินค้าหรือบริการปรากฏอยู่ในสถานที่ดังกล่าวแม้สินค้าหรือบริการนั้นจะไม่ได้มีไว้เพื่อขายก็ตาม ห้ามมิให้มีการแสดงอุปกรณ์ส่งเสริมการขายเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์หรือบริการแอมเวย์หรือเอกสารสิ่งพิมพ์ของแอมเวย์ในสถานประกอบการค้าปลีก

4.3.2 นักธุรกิจแอมเวย์ไม่ได้รับอนุญาตให้ขายหรือจัดแสดงผลิตภัณฑ์หรือบริการของแอมเวย์ ผ่านเว็บไซต์ขายปลีกของตนเองหรือบุคคลที่สามที่มีวัตถุประสงค์หลักในการขายสินค้าหรือบริการต่อสาธารณชน โดยนักธุรกิจแอมเวย์ต้องไม่อนุญาตให้สินค้าหรือบริการปรากฏอยู่ในช่องทางดังกล่าวแม้สินค้าหรือบริการนั้นจะไม่ได้มีไว้เพื่อขายก็ตาม

4.3.3 นักธุรกิจแอมเวย์ซึ่งทำงานในร้านค้าปลีกหรือมีกิจการร้านค้าปลีกจะต้องดำเนินธุรกิจแอมเวย์แยกต่างหากจากร้านค้าปลีกดังกล่าว นักธุรกิจแอมเวย์ดังกล่าวจะต้องสร้างฐานลูกค้าสำหรับธุรกิจแอมเวย์ในลักษณะเดียวกันกับนักธุรกิจแอมเวย์คนอื่นๆ ซึ่งไม่ได้มีความเกี่ยวข้องใดๆ กับร้านค้าปลีก และต้องปฏิบัติตามระเบียบข้อ 4.3.1 นี้ สถานประกอบการค้าปลีกในรูปแบบอื่นซึ่งไม่มีลักษณะเป็นร้านค้า เช่น ร้านตัดผม ร้านเสริมสวย หรือสำนักงาน ฯลฯ ก็ต้องห้ามแสดงผลิตภัณฑ์แอมเวย์ ข้อมูลเกี่ยวกับบริการแอมเวย์ หรืออุปกรณ์ส่งเสริมการขายเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ หรือบริการ หรือเอกสารสิ่งพิมพ์ของแอมเวย์เช่นกัน

4.3.4 นักธุรกิจแอมเวย์สามารถผสมผสานและใช้ประโยชน์จากคอมมูนิตี้ออนไลน์และธุรกิจที่ไม่ใช่แอมเวย์ของนักธุรกิจแอมเวย์เอง เพื่อส่งเสริมและขายผลิตภัณฑ์แอมเวย์ และการติดต่อผู้มุ่งหวังผ่านธุรกิจหรือคอมมูนิตี้ออนไลน์นั้นๆ โดยต้องปฏิบัติตามข้อกำหนดในมาตรฐานการสื่อสารแบบดิจิทัล

4.3.5 นักธุรกิจแอมเวย์ต้องไม่นำเสนอโอกาสทางธุรกิจแอมเวย์ หรือชักชวนผู้เข้าร่วมโอกาสทางธุรกิจแอมเวย์ ผ่านวิธีการสื่อสารออกอากาศ รวมถึงการส่งจดหมายจำนวนมาก การตลาดทางโทรศัพท์ การโฆษณาระดับประเทศหรือระดับสากล วิทียูทูป ทวิตเตอร์ บริการโทรสาร เครือข่ายการสื่อสารทางคอมพิวเตอร์ รวมถึงอินเทอร์เน็ต หรือวิธีการอื่นๆ ซึ่งไม่เกี่ยวข้องกับการติดต่อกับผู้มุ่งหวังต่อหน้า โฆษณาได้รับอนุญาตในบริบทที่จำกัดตามที่อธิบายไว้ในมาตรฐานการสื่อสารแบบดิจิทัล



บทที่ 4 การดำเนินธุรกิจอย่างถูกต้อง

- 4.4 ถูกต้องและตรงตามความเป็นจริง** ห้ามมิให้นักธุรกิจแอมเวย์เสนอขายผลิตภัณฑ์หรือบริการแอมเวย์ซึ่งมีราคา ระดับคุณภาพ ความสามารถ และปริมาณสินค้าที่มีขาย ที่ไม่ถูกต้องและตรงตามความเป็นจริง นักธุรกิจแอมเวย์จะต้องไม่
- 4.4.1 กล่าวอ้างสรรพคุณในเรื่องผลิตภัณฑ์แอมเวย์หรือจัดจำหน่ายโดยแอมเวย์เกินจริง โดยไม่ได้รับอนุญาตจากแอมเวย์
 - 4.4.2 ไม่ว่าโดยวิธีใด เสนอหรือแสดงราคา คุณภาพ มาตรฐาน ระดับ เนื้อหา ลักษณะหรือแบบ แหล่งกำเนิดสินค้า ปริมาณของ ผลิตภัณฑ์แอมเวย์หรือจัดจำหน่ายโดยแอมเวย์อย่างไม่ถูกต้อง
 - 4.4.3 ระบุว่าผลิตภัณฑ์แอมเวย์หรือจัดจำหน่ายโดยแอมเวย์ได้รับการสนับสนุน ได้รับการรับรอง หรือสามารถให้ผลลัพธ์ หรือมีส่วน ประกอบ การใช้ ให้ผลตอบแทนใดๆ ซึ่งผลิตภัณฑ์ดังกล่าวไม่มีหรือไม่สามารถทำได้ หรือ
 - 4.4.4 การกระทำหรือนำเสนอผลิตภัณฑ์แอมเวย์ ผลิตภัณฑ์ที่จัดจำหน่ายโดยแอมเวย์ ในลักษณะหลอกลวง หรือส่งเสริมการขาย ผลิตภัณฑ์อื่นโดยแอบอ้างว่าเป็นของแอมเวย์
 - 4.4.5 นักธุรกิจแอมเวย์จะต้องอธิบายวิธีใช้และคำเตือนตามที่ระบุไว้บนฉลากสินค้าในขณะที่แสดงสินค้านั้นๆ นักธุรกิจแอมเวย์ต้องตระหนักถึงความสำคัญในการกล่าวอ้างคุณภาพผลิตภัณฑ์ รวมถึงปัญหาการผลิตสื่อที่ให้อข้อมูลอย่างไม่ถูกต้องตามที่ได้ระบุไว้ข้างต้น เพื่อที่จะรักษาไว้ซึ่งโอกาสทางธุรกิจแอมเวย์สำหรับนักธุรกิจแอมเวย์และผู้มุ่งหวัง รวมถึงเพื่อรักษาไว้ซึ่งความสัมพันธ์อันดีในสังคม และเป็นการแสดงออกถึงเคารพต่อกฎหมายของประเทศ เพื่อที่จะสร้างธุรกิจที่สามารถเติบโตอย่างเหมาะสมและอย่างสุจริตไปพร้อมๆ กัน บนพื้นฐานของการคุ้มครองผู้บริโภค
- 4.5 การบรรจุหีบห่อใหม่** นักธุรกิจแอมเวย์ต้องไม่บรรจุหีบห่อผลิตภัณฑ์ใหม่ หรือเปลี่ยนบรรจุภัณฑ์ภายใน หรือเปลี่ยนหรือดัดแปลงฉลากหีบห่อใดๆ ของผลิตภัณฑ์หรือบริการของแอมเวย์
- 4.6 ใบเสร็จการขายเป็นลายลักษณ์อักษร** นักธุรกิจแอมเวย์ซึ่งรับคำสั่งซื้อ และ/หรือ ส่งผลิตภัณฑ์ด้วยตนเองจะต้องมอบคำสั่งซื้อหรือใบเสร็จรับเงินเป็นลายลักษณ์อักษรและลงวันที่ด้วยภาษาไทยให้แก่ลูกค้าทุกครั้งที่มีการขาย โดยคำสั่งซื้อ หรือใบเสร็จดังกล่าวจะต้องระบุ (ก) รายละเอียดผลิตภัณฑ์ที่ขาย (ข) ราคา (ค) ชื่อ ที่อยู่ และเบอร์โทรศัพท์ของนักธุรกิจแอมเวย์ที่ขายผลิตภัณฑ์ (ง) ชื่อลูกค้า (จ) วันที่ขายและวันส่งมอบผลิตภัณฑ์ และ (ฉ) สิทธิของลูกค้าในการบอกเลิกสัญญา (ระบุเป็นตัวอักษรพิมพ์)
- 4.7 การรับประกันการซื้อคืนและคำรับรอง** นอกเหนือจากสิทธิตามมาตรา 33 แห่งพระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ.2545 ลูกค้ามีสิทธิในการคืนผลิตภัณฑ์ที่ซื้อไปภายใต้การรับประกันการซื้อคืนถ้าผลิตภัณฑ์ดังกล่าวยังอยู่ในสภาพที่สามารถนำไปขายต่อได้ และภายใต้การรับรองถ้าผลิตภัณฑ์มีข้อบกพร่องจากการกระบวนการผลิต ภายในระยะเวลา 90 วันนับจากวันซื้อ เมื่อลูกค้าขอใช้สิทธิตามการรับประกันการซื้อคืนหรือตามคำรับรองภายในระยะเวลารับประกันดังกล่าว นักธุรกิจแอมเวย์จะต้องเสนอ (ก) คืนเงินเต็มจำนวน (ข) แลกเปลี่ยนผลิตภัณฑ์ชนิดเดียวกัน หรือ (ค) ให้เครดิตในการซื้อผลิตภัณฑ์อื่นแก่ลูกค้าโดยทันที
- 4.7.1 นักธุรกิจแอมเวย์ต้องแจ้งให้แอมเวย์ทราบถึงความไม่พอใจเกี่ยวกับการรับประกันการซื้อคืน / คำรับรอง ที่ได้รับจากลูกค้า และต้องนำส่งสำเนาการโต้ตอบและรายละเอียดการสนทนาทั้งหมดเกี่ยวกับความไม่พอใจตามที่ถูกร้องขอ
 - 4.7.2 นักธุรกิจแอมเวย์ไม่มีสิทธิทำคำเสนอ หรือประนีประนอมยอมความ หรือให้แอมเวย์รับผิดชอบจากความไม่พอใจ หรือการคืนสินค้า
 - 4.7.3 นักธุรกิจแอมเวย์ต้องรับผิดชอบอย่างเคร่งครัดสำหรับคำกล่าวอ้างซึ่งเกินขอบเขตเงื่อนไขของการรับประกันการซื้อคืน/ คำรับรองและต้องรับผิดชอบค่าใช้จ่ายและป้องกันไม่ให้แอมเวย์ต้องรับผิดชอบจากข้อเรียกร้องที่กระทำเกินขอบเขตดังกล่าว
- 4.8 การปฏิบัติตามกฎหมายที่บังคับ ข้อบังคับ และประมวลกฎหมาย** นักธุรกิจแอมเวย์ต้องปฏิบัติตามกฎหมายข้อบังคับและประมวลกฎหมายทั้งหมดที่มีผลใช้บังคับในการดำเนินธุรกิจแอมเวย์ไม่ว่าจะประกอบธุรกิจที่ใด นักธุรกิจแอมเวย์ต้องไม่กระทำกิจกรรมใดอันอาจก่อให้เกิดความเสียหายต่อชื่อเสียงของนักธุรกิจแอมเวย์ และ/หรือ แอมเวย์ เมื่อได้รับการร้องขอ นักธุรกิจแอมเวย์ต้องให้ข้อมูลเกี่ยวกับกิจกรรมของนักธุรกิจแอมเวย์ หรือกิจกรรมอื่นๆ ตามที่นักธุรกิจแอมเวย์ทราบมาให้แก่แอมเวย์อย่างตรงไปตรงมา (แม้จะเกี่ยวข้องกับนักธุรกิจแอมเวย์อื่น) การติดต่อสื่อสารข้อมูลดังกล่าวกับแอมเวย์ นักธุรกิจแอมเวย์ต้องปฏิบัติอย่างตรงไปตรงมาและโดยสุจริต



- 4.9 การปฏิบัติทางการค้าโดยหลอกลวงหรือขัดต่อกฎหมาย ห้ามมิให้นักธุรกิจแอมเวย์กระทำการค้าโดย การหลอกลวง หรือขัดต่อกฎหมาย
- 4.10 องค์การหรือกิจกรรมทางธุรกิจที่ผิดกฎหมาย นักธุรกิจแอมเวย์ต้องไม่ประกอบกิจการองค์การธุรกิจที่ผิดกฎหมาย และต้องไม่มีส่วน หรือเข้าร่วมกิจกรรมทางธุรกิจที่ผิดกฎหมาย
- 4.11 ความเป็นมืออาชีพ นักธุรกิจแอมเวย์ต้องประพฤติตนอย่างสุภาพอ่อนน้อมและคำนึงถึงผู้อื่น และต้องไม่ใช้กลยุทธ์กดดันให้ซื้อ ผลิตภัณฑ์ แต่จะต้องนำเสนอผลิตภัณฑ์หรือบริการของแอมเวย์ และ/หรือแผนธุรกิจแอมเวย์อย่างเหมาะสมและเป็นธรรม
- 4.12 ความสัมพันธ์ของนักธุรกิจแอมเวย์ ห้ามมิให้นักธุรกิจแอมเวย์แสดงตนเป็นลูกจ้างของแอมเวย์ หรือสาขาธุรกิจของแอมเวย์ และ/ หรือของนักธุรกิจแอมเวย์อื่น
- 4.12.1 นักธุรกิจแอมเวย์ต้องไม่บิดเบือนเกี่ยวกับลักษณะความสัมพันธ์ระหว่างแอมเวย์และนักธุรกิจของแอมเวย์ หรือให้การรับรองใดๆ นอกเหนือจากที่กำหนดไว้ตามคู่มือดำเนินธุรกิจแอมเวย์และนโยบายธุรกิจแอมเวย์ หรือเอกสารสิ่งพิมพ์อย่างเป็นทางการอื่น ของแอมเวย์ นักธุรกิจแอมเวย์ต้องรับผิดชอบค่าใช้จ่าย ค่าเสียหาย หรือความเสียหายที่เกิดจากการบิดเบือนแก่แอมเวย์ ซึ่งรวมถึงค่าใช้จ่ายทางกฎหมายที่เกิดขึ้นกับแอมเวย์ด้วย
- 4.12.2 นักธุรกิจแอมเวย์แสดงตนเป็นนัยว่าเป็นลูกจ้างของแอมเวย์ และต้องไม่แสดงตนเป็น “ตัวแทน” “ผู้จัดการ” หรือ “ผู้แทนบริษัท” และต้องไม่ใช่คำหรือข้อความที่อาจสื่อความดังกล่าวนกกระดาศหรือวัสดุสิ่งพิมพ์
- 4.12.3 นักธุรกิจแอมเวย์ต้องไม่ใช้นามบัตรในการสื่อความหมายว่าตนมีความสัมพันธ์เป็นลูกจ้างของแอมเวย์
- 4.13 แฟรนไชส์และการกำหนดเขตแดน ห้ามมิให้นักธุรกิจแอมเวย์แสดงตนต่อบุคคลใดว่ามีแฟรนไชส์แบบผูกขาด (Exclusive Franchise) หรือมีการกำหนดเขตแดน (Territories Available) ในการขายผลิตภัณฑ์ภายใต้แผนธุรกิจแอมเวย์
- 4.14 กิจกรรมการขายอื่นๆ นักธุรกิจแอมเวย์ต้องไม่หาประโยชน์จากความรู้ หรือความสัมพันธ์กับนักธุรกิจแอมเวย์อื่น รวมถึงความรู้จาก หรือเกี่ยวกับสายการสπονเซอร์ เพื่อส่งเสริมและขายธุรกิจอื่น การกระทำดังกล่าวให้ถือเป็นการรบกวนสัญญาทางธุรกิจของนักธุรกิจ แอมเวย์อื่นและเป็นการรบกวนแอมเวย์อย่างไม่มีเหตุผลอันสมควร ยกเว้นกิจกรรมการขายที่อนุญาตตามข้อกำหนดในมาตรฐาน การสื่อสารแบบดิจิทัล
- 4.14.1 นักธุรกิจแอมเวย์ทุกคนต้องไม่ชักชวนนักธุรกิจแอมเวย์อื่น ไม่ว่าทางตรงหรือทางอ้อม เพื่อขาย เสนอขาย หรือส่งเสริมผลิตภัณฑ์ บริการ หรือโอกาสทางธุรกิจอื่น ที่ไม่ได้จัดให้มีหรือทำตลาดโดยแอมเวย์ หลักเกณฑ์นี้ให้รวมถึงการลงทุนทุกชนิด การลงทุนในหลักทรัพย์ และการกู้ยืม ไม่ว่ามีที่มาจากที่ใด
- 4.14.2 นักธุรกิจแอมเวย์ทุกคนต้องไม่ขาย เสนอขาย หรือส่งเสริมโอกาสทางธุรกิจอื่น ผลิตภัณฑ์ หรือบริการที่เกี่ยวข้องกับโอกาส ทางธุรกิจแอมเวย์
- 4.15 การรบกวนสถานภาพการเป็นนักธุรกิจแอมเวย์ของบุคคลอื่น - การชักจูง ให้ถือว่าเป็นการละเมิดระเบียบปฏิบัติหรือนโยบายธุรกิจของ แอมเวย์ ถ้านักธุรกิจแอมเวย์กระทำการดังต่อไปนี้
- 4.15.1 รบกวนหรือพยายามรบกวนสถานภาพการเป็นนักธุรกิจแอมเวย์ของบุคคลอื่น หรือ
- 4.15.2 ชักจูงหรือพยายามชักจูงนักธุรกิจแอมเวย์อื่นให้เปลี่ยนสายการสπονเซอร์ เปลี่ยนหรือละทิ้งสถานภาพการเป็นนักธุรกิจ แอมเวย์ หรือให้สπονเซอร์หรือไม่ให้สπονเซอร์ผู้มุ่งหวังคนใดคนหนึ่ง หรือ
- 4.15.3 ชักจูงหรือพยายามชักจูงนักธุรกิจแอมเวย์อื่นให้ปฏิเสธที่จะให้การฝึกอบรม การศึกษา การสร้างแรงบันดาลใจ หรือการสนับสนุนอื่นๆ แก่นักธุรกิจแอมเวย์ที่เป็นดาวน้ำไลน์ หรือ



4.15.4 ชักจูงหรือพยายามชักจูงนักธุรกิจแอมเวย์อื่นให้ละเมิดระเบียบปฏิบัติหรือนโยบายธุรกิจของแอมเวย์

4.16 **การส่งออกผลิตภัณฑ์แอมเวย์** ห้ามมิให้นักธุรกิจแอมเวย์ส่งออกหรือนำเข้าหรือขายให้ผู้นำเข้าหรือผู้ส่งออกผลิตภัณฑ์แอมเวย์จากประเทศหนึ่งซึ่งแอมเวย์มีการดำเนินธุรกิจ ไปยังประเทศอื่นไม่ว่าแอมเวย์จะดำเนินธุรกิจในประเทศนั้นหรือไม่ก็ตาม

4.17 **หลักเกณฑ์เรื่องความพยายามค้าปลีก** แอมเวย์จะจ่ายส่วนลดตามแผนธุรกิจแอมเวย์ตามยอดขายปลีกให้แก่ลูกค้า สำหรับนักธุรกิจแอมเวย์ผู้มีสิทธิได้รับส่วนลดและ/หรือคุณสมบัติตามแผนธุรกิจแอมเวย์นั้น ต้องปรากฏว่าได้มีการบริโภคโดยหรือขายให้แก่ลูกค้าภายในระยะเวลาที่กำหนดโดยแอมเวย์ แอมเวย์สงวนสิทธิในการปฏิเสธคุณสมบัติ เกียรติรางวัลและเงินรางวัลทั้งหมดในกรณีที่แอมเวย์เห็นว่ายอดขายของนักธุรกิจแอมเวย์ไม่มีลักษณะตามหลักเกณฑ์นี้

4.17.1 แอมเวย์ไม่มีนโยบายให้มีการเก็บสต็อกสินค้า หรือซื้อสินค้าคงคลัง นักธุรกิจแอมเวย์ต้องไม่ซื้อหรือเสนอแนะ นักธุรกิจแอมเวย์อื่นให้ซื้อผลิตภัณฑ์เพื่อประโยชน์อื่นใด นอกเหนือจากเพื่อขายให้แก่ลูกค้า

4.18 **การสื่อสารแบบดิจิทัล** หมายถึงการส่งข้อมูลผ่านช่องทางอิเล็กทรอนิกส์ (ด้วยคอมพิวเตอร์ หรืออุปกรณ์สื่อสารเคลื่อนที่) ที่เป็นข้อความ ข้อมูล รูปภาพ วิดีโอ เสียง และข้อมูลอื่นๆ รวมถึงแต่ไม่จำกัดเพียงโพสต์ หรือสิ่งตีพิมพ์ใดๆ ที่มีอยู่ในพื้นที่ดิจิทัล รวมถึงอีเมล วิดีโอไลฟ์สตรีมมิ่ง พ็อดคาสต์ บล็อก แอปพลิเคชัน โซเชียลมีเดีย ฟอรัม เว็บไซต์ หรือผ่านช่องทางโซเชียลมีเดีย หรือ แพลตฟอร์มการส่งข้อความ เช่น Facebook, YouTube, Instagram, Twitter, WeChat, VK, Line, WhatsApp และ Snapchat

การใช้กฎกับการสื่อสารแบบดิจิทัลของนักธุรกิจแอมเวย์ที่มีความเกี่ยวข้องกับแอมเวย์ โอกาสทางธุรกิจและผลิตภัณฑ์ และบริการของแอมเวย์ (ทั้งทางตรงและทางอ้อม) หรือเป็นอุปกรณ์ส่งเสริมธุรกิจที่กำหนดไว้ในกฎและนโยบายเกี่ยวกับอุปกรณ์ส่งเสริมธุรกิจ เนื่องจากพื้นที่ดิจิทัลมีความเป็นเอกลักษณ์ แอมเวย์จึงมีมาตรฐานการสื่อสารแบบดิจิทัลเพื่อให้มั่นใจว่าการสื่อสารแบบดิจิทัลของนักธุรกิจแอมเวย์เป็นไปตามกฎจรรยาบรรณ และมาตรฐานการสื่อสารแบบดิจิทัล ซึ่งถือว่าเป็นส่วนหนึ่งของกฎจรรยาบรรณที่นักธุรกิจแอมเวย์ต้องปฏิบัติตาม

4.19 **การระดมเงินทุน** ห้ามมิให้นักธุรกิจแอมเวย์ใช้ผลิตภัณฑ์แอมเวย์เพื่อระดมเงินทุน การระดมเงินทุนรวมถึงแต่ไม่จำกัดเพียงการชักชวนให้ซื้อผลิตภัณฑ์หรือบริการของแอมเวย์โดยให้คำรับรองว่าผลประโยชน์ เงินรายได้ ส่วนลด กำไรทั้งหมด หรือบางส่วนจากการขายนั้นจะให้ผลประโยชน์แก่กลุ่มบุคคล องค์กร หรือเกิดผลอย่างใดอย่างหนึ่ง

4.20 **การจัดโครงสร้างองค์กรนักธุรกิจแอมเวย์** ห้ามมิให้นักธุรกิจแอมเวย์เปลี่ยนแปลงแผนธุรกิจหรือยอดขายของธุรกิจด้วยวิธีการใดๆ เพื่อให้มีผลต่อการได้รับผลตอบแทนหรือรางวัลและการประกาศเกียรติคุณซึ่งมิได้เป็นไปโดยสอดคล้องกับข้อกำหนดตามแผนธุรกิจแอมเวย์โดยใช้กลยุทธ์ในการจัดโครงสร้างองค์กรนักธุรกิจแอมเวย์ในลักษณะที่ไม่เป็นไปตามธรรมชาติ เพื่อสร้างกลุ่มในเชิงลึกไม่ว่าจะมีความสัมพันธ์ระหว่างผู้ให้การสปอนเซอร์และผู้ได้รับการสปอนเซอร์หรือไม่ก็ตาม จะถือว่าการจัดโครงสร้างองค์กรนักธุรกิจแอมเวย์ที่ไม่อาจยอมรับได้ โดยแอมเวย์มีสิทธิ์เด็ดขาดในการตัดสินใจว่าสิ่งใดเป็นการจัดโครงสร้างองค์กรนักธุรกิจแอมเวย์ที่ไม่ถูกต้อง

4.21 **การปรับปรุงข้อมูลส่วนตัวหรือข้อมูลธุรกิจให้ทันสมัย** นักธุรกิจแอมเวย์ทุกคนต้องแจ้งให้แอมเวย์ทราบถึงการปรับปรุง หรือเปลี่ยนแปลงข้อมูลส่วนตัว (เช่น ชื่อ ที่อยู่ และหมายเลขโทรศัพท์ ฯลฯ) หรือข้อมูลธุรกิจ (เช่น การเปลี่ยนสถานะทางธุรกิจ ฯลฯ)

4.22 **ข้อมูลที่เป็นกรรมสิทธิ์** นอกเหนือจากบทบัญญัติตามข้อ 9 ของระเบียบปฏิบัตินี้เกี่ยวกับการใช้ชื่อทางการค้า เครื่องหมายการค้า วัสดุอันมีลิขสิทธิ์ของแอมเวย์ ข้อมูลธุรกิจซึ่งเป็นความลับและเป็นกรรมสิทธิ์ของแอมเวย์ยังรวมถึงตัวอย่างเช่นแต่ไม่จำกัดเพียงข้อมูลสายการสปอนเซอร์ (เช่น ข้อมูลที่รวบรวมโดยแอมเวย์ซึ่งเปิดเผยหรือเกี่ยวข้องกับการจัดการทั้งหมด หรือบางส่วนของสปอนเซอร์ในธุรกิจแอมเวย์ รวมถึงแต่ไม่จำกัดเพียงรายชื่อ นักธุรกิจแอมเวย์ แผนผังสปอนเซอร์ และข้อมูลทั้งหมดของนักธุรกิจ



แอมเวย์หรือของแอมเวย์ที่ได้รับมา ไม่ว่าจะอยู่ในรูปแบบปัจจุบัน หรืออนาคต) ข้อมูลธุรกิจ การผลิตและการพัฒนาผลิตภัณฑ์ แผนธุรกิจ และยอดขายของ นักธุรกิจแอมเวย์ รายรับและข้อมูลทางการเงินอื่น ๆ อันถือเป็นข้อได้เปรียบทางการค้า เอกลักษณ์ ทางการค้าและความลับทางการค้าและความลับทางธุรกิจอันเป็นกรรมสิทธิ์ของแอมเวย์และซึ่งแอมเวย์มีกรรมสิทธิ์และเก็บไว้เป็น ความลับและรักษาเยี่ยงความลับทางการค้าและความลับทางธุรกิจและถือเป็น “ข้อมูลที่เป็นกรรมสิทธิ์” ภายใต้อาณัติของนักธุรกิจแอมเวย์

4.22.1 แอมเวย์มีกรรมสิทธิ์เด็ดขาดในข้อมูลที่เป็นกรรมสิทธิ์ ซึ่งได้มา รวบรวม ปรับแต่ง และรักษาไว้โดยแอมเวย์นักธุรกิจแอมเวย์ รับทราบว่าข้อมูลที่เป็นกรรมสิทธิ์ทุกอย่างเป็นกรรมสิทธิ์ของแอมเวย์ซึ่งแอมเวย์ได้รับมาโดยการทุ่มเทเวลาและทรัพยากร จำนวนมาก

4.22.2 นักธุรกิจแอมเวย์ได้รับสิทธิไม่เด็ดขาดแต่เป็นการเฉพาะตัวและไม่สามารถโอนต่อไปได้และอาจถูกยกเลิกได้โดยแอมเวย์ ในการใช้ข้อมูลที่เป็นกรรมสิทธิ์ตามที่จำเป็นเพื่อความสะดวกในการดำเนินธุรกิจแอมเวย์ตามที่ได้กำหนดไว้ในระเบียบ ปฏิบัตินี้ รวมถึงตัวอย่างเช่น นโยบายการรักษาความลับ และเงื่อนไขและข้อกำหนดอื่น ๆ ของสัญญา นักธุรกิจแอมเวย์ แอมเวย์ขอสงวนสิทธิในการปฏิเสธหรือยกเลิกสิทธิดังกล่าวหากแอมเวย์เห็นว่าเป็นการจำเป็น เพื่อรักษาความลับหรือคุณค่า ของข้อมูลที่เป็นกรรมสิทธิ์ โดยแอมเวย์จะบอกกล่าวล่วงหน้าตามสมควรแก่นักธุรกิจแอมเวย์พร้อมทั้งระบุเหตุผลแห่งการ ปฏิเสธหรือการยกเลิก

4.22.3 นักธุรกิจแอมเวย์ทุกคนต้องรักษาข้อมูลที่เป็นกรรมสิทธิ์ให้เป็นความลับอย่างเคร่งครัด และต้องดำเนินการตามสมควรและ บังคับใช้มาตรการที่เหมาะสมในการปกป้องและป้องกันข้อมูลที่เป็นกรรมสิทธิ์ให้เป็นความลับ

4.22.4 นักธุรกิจแอมเวย์ต้องไม่รวบรวม จัดการ เข้าถึง สร้างบัญชี ใช้ หรือเปิดเผยข้อมูลที่เป็นกรรมสิทธิ์ เว้นแต่จะได้รับอนุญาตจาก แอมเวย์ นักธุรกิจแอมเวย์ต้องไม่เปิดเผยข้อมูลที่เป็นกรรมสิทธิ์แก่บุคคลภายนอก หรือใช้ข้อมูลที่เป็นกรรมสิทธิ์ในธุรกิจอื่น

4.22.5 การใช้หรือการเปิดเผยข้อมูลที่เป็นกรรมสิทธิ์นอกเหนือจากที่ได้รับอนุญาตโดยแอมเวย์ ให้ถือเป็นการสร้างความเสียหาย อย่างรุนแรงอันไม่อาจแก้ไขเยียวยาได้แก่แอมเวย์ และแอมเวย์อาจเรียกร้องค่าเสียหายตามสมควร รวมถึงเรียกร้องให้นักธุรกิจ แอมเวย์หยุดก่อความเสียหาย รวมถึงเรียกร้องการเยียวยาอื่น ๆ ตามกฎหมาย

4.22.6 ในกรณีที่มีการเปิดเผยข้อมูลที่เป็นกรรมสิทธิ์โดยนักธุรกิจแอมเวย์แก่บุคคลภายนอก ไม่ว่าโดยความสมัครใจหรือไม่นักธุรกิจ แอมเวย์ต้องแจ้งให้แอมเวย์ทราบถึงข้อเท็จจริงนั้นโดยทันที และบังคับใช้มาตรการที่จำเป็นเพื่อ (ก) ป้องกันบุคคลภายนอก เปิดเผยข้อมูลดังกล่าวเพิ่มเติม (ข) บังคับบุคคลภายนอกให้ลงนามในสัญญาว่าด้วยการรักษาความลับ และการไม่เปิดเผยข้อมูล เพื่อประโยชน์ของแอมเวย์ โดยต้องกำหนดเงื่อนไขไม่น้อยกว่าที่กำหนดไว้ตามข้อ 4.22 นี้

4.22.7 นักธุรกิจแอมเวย์ต้องส่งข้อมูลที่เป็นกรรมสิทธิ์หรือสำเนาข้อมูลดังกล่าวทั้งหมดคืนให้แอมเวย์โดยทันทีที่มีการลาออก สถานภาพหมดอายุ ต่ออายุไม่สำเร็จ ถูกปฏิเสธคำขอต่ออายุ หรือถูกบอกเลิกสัญญา นักธุรกิจแอมเวย์ และต้องระงับใช้ ข้อมูลที่เป็นกรรมสิทธิ์ต่อไป

4.22.8 หน้าที่ในการรักษาความลับตามที่กำหนดในข้อ 4.22 นี้ ให้มีผลบังคับใช้ตลอดอายุของสัญญา นักธุรกิจแอมเวย์และให้มีผล ใช้บังคับต่อไปหลังจากหมดอายุสัญญาดังกล่าว หรือมีการบอกเลิกสัญญาดังกล่าวไม่ว่าด้วยสาเหตุใดเช่นกัน

4.23 หลักเกณฑ์การนำเสนอ เนื้อหาในการนำเสนอซึ่งรวมถึงหรือสนับสนุนการส่งเสริมการค้าปลีกของผลิตภัณฑ์และบริการภายใต้ เครื่องหมายการค้าแอมเวย์ หรือแผนธุรกิจของแอมเวย์ต้องเป็นไปตามที่มาตรฐานการประกันคุณภาพกำหนดไว้ดังต่อไปนี้

4.23.1 นักธุรกิจแอมเวย์ต้องไม่

- ก. แสดงรายได้เกินจริงโดยนำไปเกี่ยวเนื่องหรือนำไปรวมกับรายได้อื่น ๆ และแนะนำว่าเป็นผลจากการสร้างธุรกิจแอมเวย์
- ข. แทนที่หรือสลับเปลี่ยนกลุ่มหรือองค์กรที่ไม่ใช่แอมเวย์ในธุรกิจแอมเวย์ โดยแอมเวย์จะต้องถูกแสดงออกอย่างชัดเจน ตลอดเวลาและไม่กำกวมระหว่างการนำเสนอแก่ผู้เข้าร่วม
- ค. กล่าวสนับสนุน บอกเป็นนัยหรือสร้างความรู้สึกว่าจะประสบความสำเร็จได้โดยการส่งเสริมการบริโภคส่วนบุคคลโดยไม่จำเป็นต้องขาย หรือส่งเสริมการใช้ผลิตภัณฑ์หรือกล่าวอ้างสรรพคุณอย่างไม่เหมาะสม



บทที่ 4 การดำเนินธุรกิจอย่างถูกต้อง

- ง. ส่งเสริมสายการสπονเซอร์ สาขาหรือกลุ่มของบุคคลหนึ่งในลักษณะก่อให้เกิดหรืออาจก่อให้เกิดความไม่พอใจ หรือความเสียหายแก่บุคคลอื่น
- จ. แสดงข้อความอันเป็นเท็จเกี่ยวกับความสัมพันธ์ของนักธุรกิจแอมเวย์นั้นกับแอมเวย์ไม่ว่าทางตรงหรือทางอ้อม และไม่ว่าโดยวิธีใด ตัวอย่างเช่น แนะนำหรือกล่าวเป็นนัยว่าแอมเวย์เป็นเพียง “ผู้จัดหา” หรือ นักธุรกิจแอมเวย์เป็นตัวแทนโอกาสทางธุรกิจซึ่งแอมเวย์เป็น “ส่วนหนึ่ง” หรือนักธุรกิจแอมเวย์เป็นบุคคลภายนอก (เอ๊าท์ซอส) ผู้ถูกว่าจ้างมาสนับสนุนการบริหารงานให้แก่แอมเวย์ ฯลฯ
- ฉ. ส่งเสริมโอกาสทางธุรกิจอื่นๆ ที่ไม่ใช่ธุรกิจแอมเวย์ หรือชักชวนให้มีผู้เข้าร่วมประชุมเพื่อเสนอโอกาสทางธุรกิจอื่นไม่ว่าในเวลาใด หรือ
- ข. ใช้การประชุมเป็นลานปราศรัยในการส่งเสริมหรือสนับสนุนความเชื่อทางศาสนา ความเชื่อทางการเมือง และ/หรือความเชื่อทางสังคมส่วนบุคคล

4.23.2 การแสดงออกส่วนบุคคลดังต่อไปนี้ถือว่าไม่เหมาะสม

- ก. ปัญหาทางสังคมและวัฒนธรรม
- ข. ความชอบส่วนบุคคลเกี่ยวกับทัศนคติทางการเมือง พรรค ผู้สมัคร หรือเจ้าหน้าที่ผู้ได้รับการเลือกตั้ง

4.23.3 การสนทนาจะต้องเกี่ยวข้องกับจริยธรรมและทัศนคติที่ดี ที่สามารถช่วยและส่งเสริมผลิตภัณฑ์และบริการและธุรกิจ ของนักธุรกิจแอมเวย์และแอมเวย์เท่านั้น

4.23.4 คำแถลงการณ์ของนักธุรกิจแอมเวย์เกี่ยวกับโอกาสทางธุรกิจของแอมเวย์และแผนธุรกิจของแอมเวย์ จะต้องเป็นความจริงถูกต้อง และไม่ทำให้เข้าใจผิด และจะต้องเป็นไปตามมาตรฐานการประกันคุณภาพ

4.24 กิจกรรมนอกประเทศไทยหรือกิจกรรมนอกตลาดที่นักธุรกิจแอมเวย์ลงทะเบียน นักธุรกิจแอมเวย์ซึ่งมีส่วนร่วม ไม่ว่าทางตรงหรือทางอ้อมในกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับส่วนร่วมไม่ว่าทางตรงหรือทางอ้อมในกิจกรรมที่เกี่ยวกับธุรกิจแอมเวย์นอกเขตแดนต้องปฏิบัติตามลายลักษณ์อักษรและเจตนารมณ์ของกฎหมาย ข้อบังคับ และหลักเกณฑ์ นโยบาย ขั้นตอนที่ใช้บังคับของสาขาธุรกิจแอมเวย์นอกเขตแดนนั้น โดยไม่คำนึงว่านักธุรกิจดังกล่าวได้จดทะเบียนเป็นนักธุรกิจแอมเวย์ในเขตแดนนั้นหรือไม่ ถ้าไม่ปฏิบัติตามให้ถือว่าเป็นการละเมิดสัญญานักธุรกิจแอมเวย์

มาตรา 5 - ความรับผิดชอบและหน้าที่ของผู้สポンเซอร์ และนักธุรกิจแอมเวย์ระดับแฟลตนิ้ม

บทบาทและความรับผิดชอบที่เหมาะสมของสポンเซอร์และอัฟไลน์ แอมเวย์มีสิทธิเด็ดขาดในการตรวจสอบการทำธุรกิจของนักธุรกิจเพื่อพิจารณาว่านักธุรกิจอัฟไลน์ได้กระทำการแทรกแซงการดำเนินธุรกิจของดาวนไลน์อย่างเหมาะสมหรือไม่ และ/หรือ เข้าไปมีส่วนร่วมสนับสนุนบุคคลอื่น ทั้งในและนอกองค์กร ปิดเบียนแผนธุรกิจแอมเวย์ของดาวนไลน์ในสายงานนั้นๆ หรือไม่ ตามที่ระบุไว้ในระเบียบในข้อ 4.20 หากพบว่ามีการฝ่าฝืนดังกล่าวข้างต้น แอมเวย์จะใช้ดุลยพินิจตามความเหมาะสม เพื่อพิจารณาลงโทษได้ตามเงื่อนไขแห่งข้อสัญญาและ/หรือระเบียบปฏิบัติแอมเวย์

5.1 หน้าที่และความรับผิดชอบของผู้สポンเซอร์ นักธุรกิจแอมเวย์ที่ทำกิจกรรมสポンเซอร์หรือให้สポンเซอร์แก่นักธุรกิจแอมเวย์ต้อง

- 5.1.1 จำหน่ายชุดคู่มือนักธุรกิจแอมเวย์ซึ่งไม่ได้ถูกดัดแปลงให้แก่ักธุรกิจแอมเวย์ที่ได้รับการสポンเซอร์
- 5.1.2 ปฏิบัติตามสัญญานักธุรกิจแอมเวย์และต้องมีคุณสมบัติครบทุกประการตามที่ได้กำหนดไว้ในสัญญานักธุรกิจแอมเวย์รวมถึงนโยบายธุรกิจของแอมเวย์
- 5.1.3 ฝึกอบรมและสร้างแรงบันดาลใจแก่นักธุรกิจแอมเวย์ที่ได้รับการสポンเซอร์ตามที่กำหนดไว้ในธุรกิจของแอมเวย์ หรือร่วมมือกับแฟลตนิ้มอัฟไลน์เพื่อทำให้เกิดการฝึกอบรมและการสร้างแรงบันดาลใจดังกล่าว
- 5.1.4 ทำให้แน่ใจว่าบรรดานักธุรกิจแอมเวย์ที่ได้รับการสポンเซอร์ส่วนตัวจากพวกเขา จะปฏิบัติตามระเบียบปฏิบัติของแอมเวย์



และสัญญานักธุรกิจแอมเวย์ และนโยบายธุรกิจของแอมเวย์และกฎหมายและข้อบังคับที่ใช้บังคับอย่างครบถ้วน

- 5.1.5 สนับสนุนให้บรรดานักธุรกิจแอมเวย์ที่ได้รับการสponseอร์ส่วนตัวจากพวกเขาเข้าร่วมการประชุมและการสัมมนา ซึ่งจัดขึ้นอย่างเป็นทางการโดยแอมเวย์
- 5.1.6 อธิบายถึงความรับผิดชอบและหน้าที่ของนักธุรกิจแอมเวย์ภายใต้สัญญานักธุรกิจแอมเวย์ รวมถึงนโยบายธุรกิจของแอมเวย์และชี้แนะนักธุรกิจแอมเวย์ที่ได้รับสponseอร์ถึงวิธีดำเนินธุรกิจแอมเวย์ตามนโยบายธุรกิจของแอมเวย์ คู่มือการดำเนินธุรกิจแอมเวย์ และเอกสารสิ่งพิมพ์อย่างเป็นทางการอื่น ๆ ของแอมเวย์
- 5.1.7 ส่งเสริมและปฏิบัติตามระเบียบปฏิบัติและให้ความรู้และทำให้แน่ใจว่าบรรดานักธุรกิจแอมเวย์ที่ได้รับการสponseอร์ส่วนตัวจากพวกเขาจะกระทำอย่างเดียวกัน
- 5.1.8 ปกป้องสิทธิในการสponseอร์ของบรรดานักธุรกิจแอมเวย์ที่ได้รับการสponseอร์ส่วนตัวจากพวกเขา

5.2 หน้าที่และความรับผิดชอบของนักธุรกิจแอมเวย์ระดับแพลตินัม นักธุรกิจแอมเวย์ระดับแพลตินัมที่ทำการสponseอร์หรือให้การสponseอร์แก่นักธุรกิจแอมเวย์ต้อง

- 5.2.1 ทำให้แน่ใจว่าบรรดานักธุรกิจแอมเวย์ที่ได้รับการสponseอร์ส่วนตัวจากพวกเขาและดาวน์ไลน์ของผู้ได้รับสponseอร์จนถึงแพลตินัมลำดับต่อไป จะปฏิบัติตามระเบียบปฏิบัติของแอมเวย์และสัญญานักธุรกิจแอมเวย์ และนโยบายธุรกิจของแอมเวย์และกฎหมายและข้อบังคับที่ใช้บังคับอย่างครบถ้วน
- 5.2.2 สนับสนุนให้บรรดานักธุรกิจแอมเวย์ที่ได้รับการสponseอร์ส่วนตัวจากพวกเขาและดาวน์ไลน์ของผู้ได้รับสponseอร์จนถึงแพลตินัมลำดับต่อไปเข้าร่วมการประชุมและการสัมมนาซึ่งจัดขึ้นอย่างเป็นทางการโดยแอมเวย์
- 5.2.3 ส่งเสริมและปฏิบัติตามระเบียบปฏิบัติและให้ความรู้และทำให้แน่ใจว่าบรรดานักธุรกิจแอมเวย์ที่ได้รับการสponseอร์ส่วนตัวจากพวกเขาและดาวน์ไลน์ของผู้ได้รับสponseอร์จนถึงแพลตินัมลำดับต่อไปจะกระทำอย่างเดียวกัน
- 5.2.4 ปกป้องสิทธิในการสponseอร์ของบรรดานักธุรกิจแอมเวย์ที่ได้รับการสponseอร์ส่วนตัวจากพวกเขาและดาวน์ไลน์ของผู้ได้รับสponseอร์จนถึงแพลตินัมลำดับต่อไป
- 5.2.5 นักธุรกิจแอมเวย์ที่ดำรงคุณสมบัติระดับมรกตหรือระดับเพชร จะมีความรับผิดชอบในการดูแลนักธุรกิจแอมเวย์ภายใต้องค์กรมรกตและ/หรือแพลตินัม
 - 5.2.5.1 ให้คำปรึกษาและสนับสนุนนักธุรกิจแอมเวย์ภายใต้องค์กรมรกตและ/หรือแพลตินัม เพื่อเสริมสร้างความแข็งแกร่งและนำไปสู่ความสำเร็จของธุรกิจ
 - 5.2.5.2 สนับสนุนการปฏิบัติตามกฎระเบียบจรรยาบรรณ

5.3 การฝึกอบรมและการสร้างแรงจูงใจ ข้อกำหนดในการปฏิบัติ หรือการเข้าถึงการฝึกอบรมและสร้างแรงจูงใจต้องสอดคล้องกับกฎจรรยาบรรณรวมทั้งมาตรฐานการประกันคุณภาพด้วย

- 5.3.1 เพื่อให้เป็นไปตามข้อกำหนดนี้ผู้สponseอร์อาจจะทำการฝึกอบรมนักธุรกิจแอมเวย์ที่ตนให้การสponseอร์หรือการฝึกอบรมที่ได้รับการสนับสนุนจากผู้อื่น รวมถึงอัปไลน์ของนักธุรกิจแอมเวย์ที่ดำรงคุณสมบัติแพลตินัมที่มีคุณสมบัติที่เหมาะสม มีสิทธิ์และได้รับอนุญาตให้จัดทำและใช้อุปกรณ์ส่งเสริมธุรกิจในการฝึกอบรม การให้ความรู้และการสร้างแรงจูงใจแก่นักธุรกิจแอมเวย์คนอื่น ๆ หรือบุคคลที่สาม
- 5.3.2 หากผู้สponseอร์จัดการฝึกอบรมและการสร้างแรงจูงใจด้วยตนเอง ผู้สponseอร์ยังคงต้องรับผิดชอบและสามารถรับผิดชอบภายใต้สัญญานักธุรกิจแอมเวย์เพื่อให้แน่ใจว่าการฝึกอบรมและการสร้างแรงจูงใจเป็นไปตามกฎจรรยาบรรณ และมาตรฐานการประกันคุณภาพต้องพร้อมใช้งานกับนักธุรกิจแอมเวย์ที่ตนให้การสponseอร์
- 5.3.3 หากมีการตกลงกับอัปไลน์ระดับแพลตินัม หรือนักธุรกิจแอมเวย์ท่านอื่นที่ได้รับอนุญาตเพื่อให้ทำการฝึกอบรม และสร้างแรงจูงใจ



บทที่ 4 การดำเนินธุรกิจอย่างถูกต้อง

แล้ว นักธุรกิจแอมเวย์ที่ให้การฝึกอบรมและสร้างแรงจูงใจจะต้องรับผิดชอบและสามารถรับผิดชอบต่อภัยได้สัญญานักธุรกิจแอมเวย์สำหรับการฝึกอบรมและการสร้างแรงจูงใจให้สอดคล้องกับกฎจรรยาบรรณและมาตรฐานการประกันคุณภาพ

- 5.3.4 หากมีการตกลงกับผู้ให้บริการฝึกอบรมแล้ว ผู้สponseอร์หรือนักธุรกิจแอมเวย์คนอื่น ๆ ที่ทำข้อตกลงจะต้องรับผิดชอบและสามารถรับผิดชอบต่อภัยได้สัญญานักธุรกิจแอมเวย์ในการฝึกอบรมและการสร้างแรงจูงใจให้สอดคล้องกับกฎจรรยาบรรณและมาตรฐานการประกันคุณภาพ

มาตรา 6 - การดำรงรักษาสายการสponseอร์

6.1 การปกป้องสายการสponseอร์ การขายกรรมสิทธิ์ในสถานภาพการเป็นนักธุรกิจแอมเวย์ การโอนสถานภาพการเป็นนักธุรกิจแอมเวย์จะต้องได้รับอนุมัติล่วงหน้าจากแอมเวย์ โดยแอมเวย์สงวนสิทธิ์เด็ดขาดในการพิจารณานุมัติ

- 6.1.1 การโอนสถานภาพการเป็นนักธุรกิจแอมเวย์ (ไม่ว่าจะเป็นผู้ที่ ได้รับการสponseอร์ส่วนตัวและดาวไลน์ของผู้ที่ได้รับการสponseอร์ด้วยหรือไม่ก็ตาม) ให้ถือเป็นการโอนการสponseอร์ของสถานภาพนักธุรกิจแอมเวย์นั้นไปยังผู้รับโอนด้วย
- 6.1.2 เมื่อมีการขายสถานภาพการเป็นนักธุรกิจแอมเวย์ ให้ถือว่าสถานภาพดังกล่าวดำรงอยู่ในตำแหน่งเดิมในสายการสponseอร์
- 6.1.3 ห้ามมิให้มีการโอนสถานภาพการเป็นนักธุรกิจแอมเวย์เพื่อปรับโครงสร้างสายการสponseอร์ทางกลยุทธ์หรือเพื่อปรับโครงสร้างเทียม

6.2 การโอนสถานภาพรายบุคคล การโอนสถานภาพรายบุคคลเป็นการโอนธุรกิจแอมเวย์แต่ไม่โอนนักธุรกิจแอมเวย์ที่ได้รับการสponseอร์ไปด้วยพร้อมกัน โดยไม่จำกัดหรือตัดอำนาจและการพิจารณาใดๆ ของแอมเวย์ตามกฎหมายข้อ 6.1 ข้างต้น

- 6.2.1 นักธุรกิจแอมเวย์ที่ต้องการเปลี่ยนผู้สponseอร์ต้องส่งคำขอเป็นลายลักษณ์อักษรแก่แอมเวย์ซึ่งคำขอดังกล่าว ต้องประกอบด้วย (1) หนังสือยินยอมที่ลงนามโดยนักธุรกิจแอมเวย์ทั้งหมดในสายการสponseอร์ของตนขึ้นไป รวมถึงนักธุรกิจแอมเวย์ระดับแพลตินัมหรือสูงขึ้นไปที่มีคุณสมบัติคนแรกในสาย และ (2) หนังสือยอมรับให้ย้ายเข้าจากผู้สponseอร์และนักธุรกิจแอมเวย์ระดับแพลตินัมหรือสูงขึ้นไปคนใหม่ โดยหนังสือยอมรับให้ย้ายเข้าจะต้องมีข้อความระบุว่าจะรับผิดชอบต่อภัยของนักธุรกิจแอมเวย์ที่ต้องการเปลี่ยนผู้สponseอร์
- 6.2.2 แอมเวย์จะติดต่อผู้สponseอร์สากลและผู้ที่ได้รับส่วนลดพิเศษผู้นำสากล โดยจะให้เวลา 30 วัน ในการนำเสนอข้อคิดเห็นเกี่ยวกับการขอโอนย้ายดังกล่าว

6.3 การโอนสถานภาพเป็นกลุ่ม การโอนสถานภาพเป็นกลุ่มเป็นการโอนธุรกิจแอมเวย์พร้อมทั้งผู้ได้รับการสponseอร์ส่วนตัวจากเขาและดาวไลน์ของผู้ได้รับสponseอร์ของนักธุรกิจนั้นทั้งหมดหรือบางส่วนไปพร้อมกัน โดยไม่จำกัดหรือตัดอำนาจและการพิจารณาใดๆ ของแอมเวย์ตามกฎหมายข้อ 6.1 ข้างต้น

- 6.3.1 นักธุรกิจแอมเวย์ที่ประสงค์จะโอนย้ายไปยังสายงานการสponseอร์อื่น พร้อมกับโอนนักธุรกิจแอมเวย์ในกลุ่มธุรกิจส่วนตัวบางคนหรือทั้งหมดไปกับตนด้วย ต้องยื่นคำร้องเป็นลายลักษณ์อักษรต่อแอมเวย์ พร้อมด้วยหนังสือยินยอมจากนักธุรกิจแอมเวย์ทั้งหมดในสายการสponseอร์ของตนซึ่งประสงค์จะโอนไปยังสายงานการสponseอร์อื่นพร้อมกับตน ลงไปจนถึงนักธุรกิจแอมเวย์ระดับแพลตินัมที่มีคุณสมบัติคนแรกในสายหรือระดับสูงกว่านั้น และจากนักธุรกิจแอมเวย์ระดับแพลตินัมหรือระดับสูงกว่านั้นทุกคนที่อยู่เหนือขึ้นไป จนถึงและรวมทั้งนักธุรกิจแอมเวย์ระดับมรกต ที่มีคุณสมบัติคนแรกในสายหรือระดับสูงกว่านั้น
- 6.3.1.1 หากนักธุรกิจแอมเวย์ระดับแพลตินัมที่มีคุณสมบัติคนแรกในสายเป็นบุคคลคนเดียวกับนักธุรกิจแอมเวย์ระดับมรกตแล้ว จะต้องได้รับหนังสือยินยอมจากนักธุรกิจแอมเวย์ระดับแพลตินัมหรือระดับสูงกว่านั้นที่มีคุณสมบัติซึ่งอยู่เหนือขึ้นไปในสายนักธุรกิจแอมเวย์ระดับมรกต
- 6.3.1.2 แอมเวย์จะแจ้งแก่นักธุรกิจแอมเวย์ระดับเพชรที่มีคุณสมบัติคนแรกซึ่งอยู่เหนือขึ้นไปในสายให้ทราบ โดยให้เวลา



14 วันในการนำเสนอข้อคิดเห็นเกี่ยวกับการขอโอนย้ายดังกล่าว

6.3.2 คำขอโอนจะต้องประกอบด้วยหนังสือยินยอมจากนักธุรกิจแอมเวย์เหล่านั้นทุกคน รวมถึงบรรดาผู้ที่ได้รับการสπονเซอร์
สากลที่นักธุรกิจแอมเวย์ผู้โอนประสงค์จะให้โอนไปด้วยพร้อมกันกับเขาและหนังสือตอบรับของนักธุรกิจแอมเวย์ในสายการ
สπονเซอร์ที่ผู้ขอโอนประสงค์จะไปเข้าร่วม

6.3.2.1 แอมเวย์จะติดต่อกับผู้สπονเซอร์สากลและผู้ได้รับส่วนลดพิเศษผู้นำสากลด้วย โดยจะให้เวลา 30 วัน ในการนำเสนอ
ข้อคิดเห็นเกี่ยวกับการขอโอนย้ายดังกล่าว

6.3.3 ห้ามมิให้นักธุรกิจแอมเวย์ที่แอมเวย์รับรองและประกาศเกียรติคุณให้เป็นผู้นำกลุ่มในปัจจุบัน เช่น นักธุรกิจแอมเวย์ระดับเข้มเงิน
นักธุรกิจแอมเวย์ระดับเข้มทอง หรือนักธุรกิจแอมเวย์ระดับแพลตินัมนโยนย้ายสายงานภายใต้กฎเกณฑ์นี้

6.3.3.1 อดีตนักธุรกิจแอมเวย์ผู้นำกลุ่มอาจโอนย้ายพร้อมกับผู้ได้รับสπονเซอร์ส่วนตัวจากเขาและสπονเซอร์ในสายได้
หากพ้นกำหนดระยะเวลา 2 ปี นับจากเดือนสุดท้ายที่นักธุรกิจแอมเวย์ได้รับการรับรองและประกาศเกียรติคุณ
ทั้งนี้จะต้องปฏิบัติตามขั้นตอนต่างๆ ที่กำหนดไว้ข้างต้น

6.4 **หยุดกิจกรรมเป็นเวลา 6 เดือน**ให้ถือว่านักธุรกิจแอมเวย์ที่ประสงค์ยกเลิกสถานภาพการเป็นนักธุรกิจแอมเวย์ (โดยการลาออก
หรือขาดการต่ออายุ) ภายใต้ผู้สπονเซอร์คนปัจจุบันของตนและได้หยุดกิจกรรมเป็นระยะเวลา 6 เดือน หรือต่อเนื่องกว่านั้นจะถือว่า
ขาดจากการเป็นนักธุรกิจแอมเวย์ที่ได้รับอนุญาต นักธุรกิจแอมเวย์นั้นอาจจะสมัครเป็นนักธุรกิจ แอมเวย์ใหม่ภายใต้ผู้สπονเซอร์
ใหม่ได้ภายหลังจากพ้นระยะเวลาหยุดกิจกรรมดังกล่าวแล้ว และให้ถือว่าวันที่แอมเวย์ได้รับหนังสือลาออกเป็นวันนับระยะเวลาหยุด
กิจกรรมในกรณีการขาดการต่ออายุสถานภาพ ให้ถือเป็นการสิ้นสุดสถานภาพ ซึ่งในกรณีนี้ ให้การนับระยะเวลาหยุดกิจกรรม 6 เดือน
ดังกล่าวเริ่มต้นนับในเดือนถัดจากเดือนที่หมดสถานภาพ

6.4.1 ในการสπονเซอร์นักธุรกิจแอมเวย์ภายใต้กฎเกณฑ์นี้ ผู้สมัครจะต้องกรอกรายละเอียดในสัญญานักธุรกิจแอมเวย์ฉบับใหม่
ให้สมบูรณ์ ซึ่งสัญญาดังกล่าวสามารถขอรับได้จากแอมเวย์เมื่อแอมเวย์ได้รับสัญญาดังกล่าวแอมเวย์จะแจ้งให้นักธุรกิจ
แอมเวย์ระดับแพลตินั่มหรือระดับสูงดั้งเดิมทราบเกี่ยวกับการสมัคร และเปิดโอกาสให้นักธุรกิจนั้นคัดค้านเกี่ยวกับการหยุด
กิจกรรมภายใน 14 วัน ถ้าปรากฏหลักฐานว่ามีการทำกิจกรรมระหว่างระยะเวลา 6 เดือน ดังกล่าวแอมเวย์จะปฏิเสธคำขอ
เกี่ยวกับการสπονเซอร์ใหม่ สิทธิของนักธุรกิจแอมเวย์ในการคัดค้านสπονเซอร์ของอดีตนักธุรกิจแอมเวย์ซึ่งปัจจุบันได้รับ
สπονเซอร์จากสายงานการสπονเซอร์อื่นจะหมดไป หากพ้นกำหนด 2 ปี นับจากวันที่แอมเวย์ตอบรับใบสมัครภายใต้การ
สπονเซอร์ใหม่

6.4.2 ความหมายของ “หยุดกิจกรรม” ตามระเบียบนี้ หมายถึง ระหว่างระยะเวลาหยุดกิจกรรมนักธุรกิจแอมเวย์จะต้องหยุด
กิจกรรมโดยสิ้นเชิง ซึ่งหมายความว่านักธุรกิจนั้น

6.4.2.1 ต้องไม่ซื้อผลิตภัณฑ์หรือบริการของแอมเวย์ในฐานะนักธุรกิจแอมเวย์สำหรับการบริโภคส่วนบุคคล (แต่เขาสามารถ
กระทำได้ในฐานะลูกค้า)

6.4.2.2 ต้องไม่ขายผลิตภัณฑ์หรือบริการของแอมเวย์ใดๆ เว้นแต่ตามนโยบายการซื้อคืน และต้องไม่เกี่ยวข้องกับการซื้อ
ขายผลิตภัณฑ์ไม่ว่าในขั้นตอนใด (เช่น รับคำสั่งซื้อ การส่งสินค้า หรือรับชำระเงิน)

6.4.2.3 ต้องไม่เสนอแผนธุรกิจแอมเวย์แก่ผู้มุ่งหวัง

6.4.2.4 ต้องไม่ส่งคำขอดำเนินธุรกิจแอมเวย์ต่อไป

6.4.2.5 ต้องไม่เข้าร่วมการประชุมเพื่อการรับสมาชิก การฝึกอบรม หรือการเสริมสร้างกำลังใจที่จัดขึ้นโดยนักธุรกิจแอมเวย์
หรือการประชุมใดๆ ที่แอมเวย์เป็นผู้สπονเซอร์

6.4.2.6 เพื่อประโยชน์ในระเบียบนี้ ให้ถือว่าสิ่งต่างๆ ดังต่อไปนี้ ไม่เป็นการทำกิจกรรมและดังนั้น ไม่กระทบกระเทือนถึง
การนับระยะเวลาหยุดกิจกรรม 6 เดือน ตราบเท่าที่อดีตนักธุรกิจแอมเวย์ยังคงหยุดกิจกรรม



- 6.4.2.6.1 จัดหาและ/หรือส่งคำขอเป็นลายลักษณ์อักษรเพื่อการโอนสถานภาพการเป็นนักธุรกิจแอมเวย์
- 6.4.2.6.2 ส่งคำร้องขอให้คณะกรรมการตรวจสอบสากลทบทวนการตัดสินใจของแอมเวย์ หรือ
- 6.4.2.6.3 สอบถามแอมเวย์เกี่ยวกับสถานภาพการเป็นนักธุรกิจแอมเวย์ของเขา
- 6.4.2.7 ระหว่างระยะเวลาหยุดกิจกรรมอดีตนักธุรกิจแอมเวย์ต้องไม่เข้าร่วมกิจกรรมที่จัดขึ้นภายใต้การควบคุมของนักธุรกิจแอมเวย์อื่น ในนามของพ่อแม่ พี่น้อง หรือบุคคลอื่นมิฉะนั้นจะถือว่า “มีการทำกิจกรรม” ตามระเบียบนี้
- 6.4.2.8 ในกรณีที่คู่สมรสเป็นนักธุรกิจแอมเวย์ ทั้งสองฝ่ายจะต้องทำตามเงื่อนไขการหยุดกิจกรรมเป็นเวลา 6 เดือน จึงสามารถได้รับการสponseอร์ในฐานะนักธุรกิจแอมเวย์
- 6.4.2.9 ถ้านักธุรกิจแอมเวย์ซึ่งกำลังเปลี่ยนผู้สponseอร์ตามระเบียบนี้ได้รับการสponseอร์สากลด้วย ให้การได้รับสponseอร์สากลนั้นหมดลงเมื่อเริ่มนับระยะเวลาหยุดกิจกรรม 6 เดือน
- 6.4.2.10 ถ้านักธุรกิจแอมเวย์ซึ่งกำลังเปลี่ยนผู้สponseอร์ตามระเบียบนี้เป็นเจ้าของธุรกิจแอมเวย์หลายธุรกิจในตลาดอื่นๆ ให้ให้นักธุรกิจนั้นเลือกหนึ่งในธุรกิจดังกล่าวเป็นผู้สponseอร์สากลของสถานภาพการเป็นนักธุรกิจแอมเวย์ใหม่ของเขาในสัญญา
- 6.4.3 การหยุดทำกิจกรรมเป็นเวลา 2 ปี นักธุรกิจแอมเวย์ที่เปลี่ยนสายการสponseอร์หรืออยู่ในช่วงการหยุดกิจกรรมเป็นเวลา 6 เดือน หรือมากกว่านั้น และยื่นขอสponseอร์ในสายการสponseอร์อื่นตามบทบัญญัติของระเบียบนี้ไม่อาจถูกสponseอร์จากผู้ที่เคยอยู่ในสายงานการสponseอร์เดิมตลอดสายงานขึ้นไปจนถึงและรวมทั้งนักธุรกิจแอมเวย์ระดับแพลตินัมที่มีคุณสมบัติคนแรกในสายหรือระดับสูงกว่านั้น หรือจากผู้ที่เคยอยู่ลำดับล่างลงไปในกลุ่มธุรกิจส่วนตัวเดิมของผู้สมัครจนถึงและรวมถึงนักธุรกิจแอมเวย์ระดับแพลตินัมที่มีคุณสมบัติคนแรกในสายหรือระดับสูงกว่านั้น นอกเสียจากว่าเวลาได้ผ่านพ้นไปแล้ว 2 ปี นับตั้งแต่วันที่สถานภาพการเป็นนักธุรกิจแอมเวย์ครั้งก่อนของผู้สมัครสิ้นสุดลง
- 6.4.4 นักธุรกิจแอมเวย์ที่เปลี่ยนสายการสponseอร์หรืออยู่ในช่วงการหยุดกิจกรรมเป็นเวลา 6 เดือนหรือมากกว่านั้น และได้รับสponseอร์ในสายการสponseอร์อื่นตามบัญญัติของระเบียบนี้ไม่อาจทำการสponseอร์ผู้ที่เคยอยู่ในสายการสponseอร์เดิมตลอดสายงานขึ้นไป จนถึงและรวมทั้งนักธุรกิจแอมเวย์ระดับแพลตินัมที่มีคุณสมบัติคนแรกในสายหรือระดับสูงกว่านั้น หรือจากผู้ที่เคยอยู่ลำดับล่างลงไปในกลุ่มธุรกิจส่วนตัวเดิมของเขา จนถึงและรวมทั้งนักธุรกิจแอมเวย์ระดับแพลตินัมที่มีคุณสมบัติคนแรกในสายหรือระดับสูงกว่านั้น อย่างไรก็ตาม นักธุรกิจแอมเวย์ที่หยุดการดำเนินกิจกรรมเป็นเวลา 2 ปีนับจากวันที่ลาออก อาจจะถูกสponseอร์โดยผู้สponseอร์ใดก็ได้ รวมทั้งอดีตผู้สponseอร์ของตนซึ่งอาจจะถูกโอนย้ายไปหรือถูกสponseอร์ใหม่แล้วโดยผู้สponseอร์รายอื่น
- 6.4.5 นักธุรกิจแอมเวย์ซึ่งหยุดทำกิจกรรมในตลาดหนึ่ง อาจดำเนินธุรกิจแอมเวย์ในตลาดอื่นที่เขาีสถานภาพเป็นนักธุรกิจแอมเวย์ระหว่างระยะเวลาที่เขาหยุดทำกิจกรรมในตลาดแรกต่อไปก็ได้
- 6.4.6 อดีตนักธุรกิจแอมเวย์ที่ได้รับการสponseอร์รับรองอาจให้การสponseอร์อีกครั้งก็ได้หากเข้าเงื่อนไขข้อ 6.4.1 ข้อ 6.4.2 ข้อ 6.4.3 และข้อ 6.4.4 และปฏิบัติตามข้อกำหนดดังต่อไปนี้
- 6.4.6.1 ขณะยื่นใบสมัคร อดีตนักธุรกิจแอมเวย์ต้องระบุว่าจะได้รับการสponseอร์สากล และการสponseอร์รับรองอีกครั้งหรือไม่
- 6.4.6.2 อดีตนักธุรกิจแอมเวย์ไม่อาจขอรับการสponseอร์ส่วนตัวจากผู้สponseอร์ที่เคยอยู่ในสายการสponseอร์รับรองสายเดิมตลอดสายงานขึ้นไป จนถึงและรวมถึงนักธุรกิจแอมเวย์ระดับแพลตินัมที่มีคุณสมบัติคนแรกในสายหรือระดับสูงกว่านั้น หรือจากผู้ที่เคยอยู่ในลำดับล่างลงไปในกลุ่มธุรกิจส่วนตัวเดิมจนถึง และรวมถึงนักธุรกิจแอมเวย์ระดับแพลตินัมที่มีคุณสมบัติคนแรกในสายหรือระดับสูงกว่านั้น นอกเสียจากว่าเวลาได้ผ่านพ้นไปแล้ว 2 ปี หรือมากกว่านั้น นับตั้งแต่วันที่สถานภาพการเป็นนักธุรกิจแอมเวย์ครั้งก่อนของอดีตนักธุรกิจแอมเวย์นั้นสิ้นสุดลง



6.4.7 การดำเนินการแก้ไข ถ้ามีการฝ่าฝืนบทบัญญัติใดๆ ของระเบียบปฏิบัตินี้ แอมเวย์มีสิทธิดำเนินการแก้ไข ซึ่งอาจรวมถึงแต่ไม่จำกัดเพียงการบอกเลิกสถานภาพการเป็นนักธุรกิจแอมเวย์ของนักธุรกิจผู้ฝ่าฝืน และโดนอิตผู้ที่ได้รับการสponse ส่วนตัวและดาวเนชั่นของผู้ที่ได้รับการสponseเหล่านั้น และ/หรือปริมาณธุรกิจที่เกิดขึ้นระหว่างระยะเวลาฝ่าฝืนไปยังสายการสponseอื่นที่เหมาะสม

6.5 การขายสถานภาพการเป็นนักธุรกิจแอมเวย์ นักธุรกิจแอมเวย์ซึ่งเป็นเจ้าของสถานภาพการเป็นนักธุรกิจแอมเวย์ (ไม่ว่าจะมีคุณสมบัติเป็นระดับแพลตินัมหรือระดับสูงกว่านั้นหรือไม่ก็ตาม) มีสิทธิขายสถานภาพการเป็นนักธุรกิจแอมเวย์ของเขาแก่นักธุรกิจแอมเวย์ผู้ได้รับอนุญาตได้โดยปฏิบัติตามที่ได้กำหนดไว้ในระเบียบปฏิบัตินี้ แอมเวย์บังคับให้มีการระบุเงื่อนไขบางประการในสัญญาซื้อขายเพื่อดำรงรักษาไว้ซึ่งสายการสponse นักธุรกิจแอมเวย์ที่ประสงค์จะขายสถานภาพจะต้องเสนอขายสถานภาพของเขาตามลำดับที่ระบุไว้ด้านล่างและนักธุรกิจแอมเวย์ที่ประสงค์จะซื้อสถานภาพดังกล่าวจะต้องมีคุณสมบัติครบตามเงื่อนไขและข้อกำหนดตามที่ระบุไว้ในระเบียบปฏิบัตินี้ ให้อธิบายธุรกิจที่ซื้อมีตัวตนแตกต่างจากธุรกิจแอมเวย์อื่นๆ ของผู้ซื้อและให้อธิบายไม่มีการเปลี่ยนแปลงใดๆ ในสายการสponseจากการซื้อขายดังกล่าว

6.5.1 ผู้มีสิทธิซื้อลำดับแรกคือ ผู้สponseหรือผู้สponseรับรองของเขา ซึ่งจะเป็นผู้ติดตามในการเจรจาซื้อขายสถานภาพการเป็นนักธุรกิจแอมเวย์ โดยต้องทำการเสนอซื้อในราคาและข้อกำหนดที่เป็นธรรมและสุจริตต่อผู้ขาย

6.5.2 หากปรากฏว่าผู้มีสิทธิซื้อในลำดับแรกไม่ได้ใช้สิทธิของตน ผู้มีสิทธิซื้อลำดับที่สองคือ นักธุรกิจแอมเวย์ที่ได้รับสponseส่วนตัวจากผู้ขาย

6.5.3 หากปรากฏว่าผู้มีสิทธิซื้อในลำดับแรกหรือลำดับสองไม่ได้ใช้สิทธิของตน ผู้มีสิทธิซื้อลำดับที่สามคือ นักธุรกิจแอมเวย์ระดับแพลตินัมที่มีคุณสมบัติหรือระดับสูงกว่านั้น ไม่ว่าจะอยู่ในสายการสponseบนหรือล่าง จนถึงนักธุรกิจแอมเวย์ระดับเพชรคนถัดไป

6.5.4 หากปรากฏว่าผู้มีสิทธิซื้อในลำดับแรก ลำดับสอง หรือลำดับสามไม่ได้ใช้สิทธิของตน ผู้มีสิทธิซื้อในลำดับสุดท้ายคือ นักธุรกิจแอมเวย์ระดับมรกตที่มีคุณสมบัติในขณะนั้น

6.5.5 นักธุรกิจแอมเวย์ซึ่งประสงค์จะเป็นผู้ซื้อจะต้องเป็นนักธุรกิจแอมเวย์ที่ปฏิบัติตนอยู่ในกรอบจรรยาบรรณตามที่ได้กำหนดโดยแอมเวย์ การซื้อขายทุกประเภท (ยกเว้นราคา) จะต้องได้รับการทบทวนและอนุมัติโดยแอมเวย์ก่อน แอมเวย์มีสิทธิเด็ดขาดในการพิจารณาอนุมัติการซื้อขายทุกประเภท ห้ามมิให้มีการเปลี่ยนแปลงกรรมสิทธิ์ หรือความเป็นเจ้าของในธุรกิจจนกว่าแอมเวย์จะได้รับสัญญาซื้อขายและได้อนุมัติสัญญาดังกล่าวและสำเนาของสัญญาซื้อขายที่มีผลใช้บังคับได้ถูกส่งให้แอมเวย์เพื่อเก็บเป็นประวัติเรียบร้อยแล้ว

6.5.6 ถ้านักธุรกิจแอมเวย์ประสงค์จะขายสถานภาพการเป็นนักธุรกิจแอมเวย์ของเขาภายใต้เงื่อนไขและข้อกำหนดอันแตกต่างจากการเสนอขายครั้งแรก การซื้อขายสถานภาพตามเงื่อนไขและข้อกำหนดใหม่จะต้องปฏิบัติตามลำดับที่ระบุไว้ข้างต้นอีกครั้ง

6.5.7 นักธุรกิจแอมเวย์ที่ประสงค์จะเป็นผู้ซื้อจะต้องมีคุณสมบัติตามที่กำหนดโดยแอมเวย์ดังต่อไปนี้หากขาดคุณสมบัติตามที่กำหนดไว้ ให้อธิบายคำเสนอซื้อเป็นอันยกเลิกหรือสิทธิในการซื้อไม่เกิดขึ้น

6.5.7.1 ต้องมีความชำนาญเพียงพอในธุรกิจ โดยต้องมีความเข้าใจอย่างครบถ้วนสมบูรณ์และแม่นยำในแผนธุรกิจแอมเวย์และโอกาสทางธุรกิจของแอมเวย์

6.5.7.2 ต้องมีความเข้าใจอย่างครบถ้วนสมบูรณ์และแม่นยำในระเบียบปฏิบัติและแสดงให้เห็นว่าจะปฏิบัติตามระเบียบดังกล่าว

6.5.7.3 ต้องมีทรัพยากรเพียงพอในการดำเนินธุรกิจแอมเวย์ของผู้ขาย และเพียงพอในการให้การฝึกอบรมและการสนับสนุนตามที่จำเป็น

6.5.7.4 ต้องมีความเข้าใจถึงปัจจัยทางการตลาดที่เกี่ยวข้องซึ่งอาจมีผลกระทบต่อการดำเนินกิจการแอมเวย์ของผู้ขาย



6.5.7.5 ในขณะที่ซื้อขายต้องไม่มีข้อพิพาทหรือมีความขัดแย้งซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อกรับดำเนินการแอมเวย์ของผู้ขาย

6.5.8 เงินส่วนลดตามยอดขายรายเดือนทั้งหมดที่พอกพูนขึ้นในธุรกิจภายหลังจากวันที่ทำการขายจะถูกจ่ายให้แก่เจ้าของคนใหม่ เงินส่วนลดประจำปี (เช่น ส่วนลดพิเศษมรดกและส่วนลดพิเศษเพชร) จะถูกจ่ายตามที่ระบุไว้ในหนังสือสัญญาการขายตามที่ได้ รับอนุมัติจากแอมเวย์ เกียรติรางวัลทั้งหมดที่มอบให้กับสถานภาพการเป็นนักธุรกิจแอมเวย์ก่อนหน้านี้จะไม่มีการโอนให้ แต่อย่างใด คุณสมบัติที่จะได้รับเกียรติรางวัลดังกล่าวจะถูกกำหนดโดยกิจกรรมต่างๆ ที่เกิดขึ้นภายหลังวันที่ขายเท่านั้น

6.6 หลักเกณฑ์เรื่องธุรกิจแอมเวย์เพียงหนึ่งเดียว นักธุรกิจแอมเวย์รายเดียวอาจเป็นเจ้าของ หรือมีส่วนได้เสีย หรือเป็นคู่สัญญาหรือระบุ ชื่อแต่งตั้งให้มีสถานภาพนักธุรกิจได้เพียงสถานภาพเดียวเท่านั้น เว้นแต่จะเป็นไปตามที่กำหนดไว้ในระเบียบข้อ 6.6.1 - 6.6.5 นักธุรกิจแอมเวย์รายเดียวอาจมีส่วนได้เสียในความเป็นเจ้าของสถานภาพการเป็นนักธุรกิจมากกว่าหนึ่งสถานภาพได้เฉพาะในสถานการณ์ ดังต่อไปนี้เท่านั้น

6.6.1 เมื่อนักธุรกิจแอมเวย์สองคนได้สมรสกันตามกฎหมายหรือตามข้อเท็จจริง โดยมีคนใดคนหนึ่งหรือทั้งสองคนมีระดับแพลตินัม หรือระดับสูงกว่านั้นก่อนการสมรสตามระเบียบข้อ 3.2.2

6.6.2 เมื่อนักธุรกิจแอมเวย์ซื้อธุรกิจแอมเวย์จากนักธุรกิจแอมเวย์อื่น ตามระเบียบข้อ 6.5

6.6.3 เมื่อนักธุรกิจแอมเวย์ (ผู้โอน) เพื่อความสะดวกในการโอนสถานภาพการเป็นนักธุรกิจแอมเวย์ของเขาในกรณีเสียชีวิตทำคำ ขอลโอนสิทธิในสถานภาพให้แก่ นักธุรกิจแอมเวย์อีกคนหนึ่งตามระเบียบข้อ 10

6.6.4 เมื่อนักธุรกิจแอมเวย์รับมรดกธุรกิจแอมเวย์ ตามระเบียบข้อ 10

6.6.5 ในกรณีที่นักธุรกิจแอมเวย์เป็นเจ้าของหรือมีส่วนได้เสียในความเป็นเจ้าของในธุรกิจแอมเวย์มากกว่าสองธุรกิจตามระเบียบนี้ แอมเวย์จะถือว่าแต่ละสถานภาพมีสถานภาพแยกต่างหากจากกันในทุกๆ เรื่องรวมถึงเกียรติรางวัลและเงินรางวัล

6.7 การควบรวมธุรกิจแอมเวย์ ไม่อนุญาตให้มีการควบรวมธุรกิจแอมเวย์สองธุรกิจหรือมากกว่านั้นซึ่งจะก่อให้เกิดผลประโยชน์เพิ่มขึ้น หรือความสำเร็จในระดับที่สูงขึ้น

6.7.1 เฉพาะการควบรวมที่เกิดจากการต่ออายุไม่สำเร็จ การบอกเลิก การลาออก เสียชีวิต (ซึ่งไม่ได้กำหนดทายาทผู้รับมรดก) หรือสถานการณ์ที่เกิดโดยไม่สมัครใจหรือไม่สามารถควบคุมได้เท่านั้นที่จะกระทำได้ แต่อย่างไรก็ตาม ธุรกิจที่ควบรวมจะต้อง มีสายงานที่มีคุณสมบัติตามที่กำหนดไว้ไม่น้อยกว่าสองสายงานห้ามมิให้การควบรวมจนกว่าแอมเวย์จะได้ตรวจสอบและ อนุมัติแล้ว

6.7.2 แอมเวย์จะไม่อนุมัติการควบรวมซึ่งมีผลให้นักธุรกิจแอมเวย์ได้มาซึ่งเกียรติรางวัลที่สูงกว่าเดิม

6.8 การหย่าร้าง การแยกออก หรือการเลิกกิจการ เมื่อนักธุรกิจได้รับคำสั่งให้แยกออกหรือแบ่งออกจากการหย่าร้าง การเลิกกิจการของ บริษัทหรือหุ้นส่วน (เท่าที่ใช้ได้) การแยกออกหรือการแบ่งออกจะต้องดำเนินการโดยไม่กระทบผลประโยชน์ และ/หรือรายได้ของ ธุรกิจแอมเวย์ในสายการสπονเซอร์นั้นอย่างรุนแรงระหว่างการดำเนินการแบ่งออกหรือแยกออก ห้ามมิให้ฝ่ายใดบริหารหรือดำเนิน ธุรกิจแอมเวย์อื่นๆ ร่วมกันหรือแยกกันก่อนได้รับความยินยอมเป็นลายลักษณ์อักษรโดยแอมเวย์

6.8.1 การหย่าร้าง เมื่อมีการหย่าร้างและมีฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งเป็นคู่สัญญาของสัญญานักธุรกิจแอมเวย์ แอมเวย์จะถือว่าคู่สัญญา ดังกล่าวยังเป็นคู่สัญญาของสัญญานักธุรกิจแอมเวย์ต่อไปและจะจ่ายส่วนลดและมอบเกียรติรางวัลและเงินรางวัลแก่นักธุรกิจ แอมเวย์ฝ่ายที่เป็นคู่สัญญาเท่านั้น แอมเวย์ยังคงถือว่าธุรกิจแอมเวย์เป็นหน่วยธุรกิจเดียว และเพื่อประโยชน์ในสัญญาดังกล่าว บุคคลผู้ซึ่งเคยเป็นคู่สมรสยังคงต้องผูกพันตนตามระเบียบข้อ 3.2 ข้อ 3.11 และข้อ 4.14 ซึ่งเป็นบทบัญญัติเกี่ยวกับคู่สมรส อยู่ต่อไป การจัดการใดๆ ระหว่างคู่สมรสเกี่ยวกับรายได้จากธุรกิจแอมเวย์ของคู่สมรสนั้นจะต้องดำเนินการโดยคู่สมรสซึ่ง หย่าร้างนั่นเองห้ามมิให้มีการจัดการเกี่ยวกับการแบ่งรายได้หรือเกียรติรางวัลระหว่างคู่สมรสโดยปราศจากความยินยอมโดย ชัดแจ้งเป็นลายลักษณ์อักษรจากแอมเวย์



6.8.2 การเลิกกิจการของนิติบุคคลที่ประกอบธุรกิจแอมเวย์ หากสัญญาโดยชัดแจ้งเป็นลายลักษณ์อักษรจากแอมเวย์ไม่ได้ระบุไว้เป็นอย่างอื่น ก่อนการเลิกกิจการของนิติบุคคลซึ่งเป็นผู้สัญญาในสัญญานักธุรกิจแอมเวย์ สัญญานักธุรกิจแอมเวย์อาจโอนไปยังตัวแทนผู้มีอำนาจซึ่งได้เคยลงนามในสัญญานักธุรกิจแอมเวย์แทนนิติบุคคลดังกล่าวได้ หรือธุรกิจแอมเวย์อาจถูกขายตามข้อ 6.5 ของระเบียบปฏิบัตินี้ หากไม่มีการโอนสัญญานักธุรกิจแอมเวย์แก่ตัวแทนผู้มีอำนาจ หรือขายธุรกิจแอมเวย์ตามข้อ 6.5 ของระเบียบปฏิบัตินี้ ให้ถือว่าเป็นการละทิ้งธุรกิจแอมเวย์ตามมาตรา 13 ของระเบียบปฏิบัตินี้

6.9 **การจัดการสถานภาพการเป็นนักธุรกิจแอมเวย์** ถ้านักธุรกิจแอมเวย์บอกเลิกสถานภาพการเป็นนักธุรกิจแอมเวย์แก่แอมเวย์ หรือไม่ต่ออายุสถานภาพภายในระยะเวลาที่กำหนดหรือเสียชีวิตโดยไม่มีความทายาทเต็มใจเข้ารับช่วงดูแลสถานภาพการเป็นนักธุรกิจแอมเวย์ต่อไป แอมเวย์มีสิทธิเด็ดขาดในการตัดสินอนาคตของสถานภาพการเป็นนักธุรกิจแอมเวย์นั้นตามระเบียบข้อ 13

6.10 การไม่แข่งขัน/การไม่ชักจูง

(ก) การไม่แข่งขัน

ในช่วงระหว่างที่สถานภาพการเป็นนักธุรกิจแอมเวย์ยังดำรงอยู่และภายในระยะเวลา 6 เดือนหลังบอกเลิกสถานภาพการเป็นนักธุรกิจแอมเวย์แก่แอมเวย์ นักธุรกิจแอมเวย์ผู้ซึ่งเป็นหรือมีคุณสมบัติในระดับพลตินัมหรือระดับสูงกว่านั้นต้องไม่เกี่ยวข้องกับหรือประกอบธุรกิจหรือบริการ ไม่ว่าโดยตรงหรือโดยอ้อมซึ่งอาจเป็นการแข่งขันหรือมีลักษณะเหมือนกับธุรกิจแอมเวย์ ไม่ว่าในนามตนเองหรือเพื่อบุคคลอื่นในประเทศไทย ใช้หรือหาประโยชน์ในข้อมูลอันเป็นความลับของแอมเวย์ ของลูกค้าหรือผู้จำหน่ายของแอมเวย์ ข้อมูลอันเป็นความลับรวมถึงข้อมูลที่มีกรรมสิทธิ์ตามระเบียบข้อ 4.22 แต่ไม่จำกัดเพียง ข้อมูลสายการสปอนเซอร์ของแอมเวย์ แผนธุรกิจแอมเวย์ กลยุทธ์ทางการตลาด เทคโนโลยี ความรู้ และทักษะรายชื่อและช่องทางติดต่อลูกค้า รายชื่อและช่องทางติดต่อผู้จำหน่าย แพคเกจของของลูกค้า ค่าใช้จ่ายในการผลิตและการตลาด ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ ราคา ราคาที่เสนอขาย ความต้องการเฉพาะด้าน และเงื่อนไขของลูกค้าและผู้จัดหาสถานะของการเจรจาที่อยู่ระหว่างดำเนินการกับลูกค้า ใบราคาและข้อมูลอื่นๆ ซึ่งมีลักษณะเป็นความลับโดยธรรมชาติ

(ข) การไม่ชักจูง

ตลอดระยะเวลาที่มีฐานะเป็นนักธุรกิจแอมเวย์และภายในระยะเวลา 24 เดือนหลังบอกเลิกสถานภาพการเป็น นักธุรกิจแอมเวย์แก่แอมเวย์ นักธุรกิจแอมเวย์ ไม่ว่าในนามตนเองหรือเพื่อบุคคลอื่นในประเทศไทยจะต้องไม่ชักจูง จูงใจ พยายามชักจูง พยายามจูงใจ หรือล่อลวงให้ผู้จำหน่ายแอมเวย์ในประเทศไทยละทิ้งแอมเวย์ นอกจากนั้น นักธุรกิจแอมเวย์ต้องไม่ใช้หรือหาประโยชน์ในข้อมูลอันเป็นความลับและที่เป็นกรรมสิทธิ์ของแอมเวย์ ซึ่งรวมถึงแต่ไม่จำกัดเพียง ข้อมูลสายการสปอนเซอร์ของแอมเวย์ แผนธุรกิจแอมเวย์ กลยุทธ์ทางการตลาด เทคโนโลยี ความรู้และทักษะ รายชื่อและช่องทางติดต่อลูกค้า รายชื่อและช่องทางติดต่อผู้จำหน่าย แพคเกจของของลูกค้า ค่าใช้จ่ายในการผลิตและการตลาด ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ ราคา ราคาที่เสนอขาย ความต้องการเฉพาะด้าน และเงื่อนไขของลูกค้าและผู้จัดหา สถานะของการเจรจาที่อยู่ระหว่างดำเนินการกับลูกค้า ใบราคา และข้อมูลอื่นๆ ซึ่งมีลักษณะเป็นความลับโดยธรรมชาติ

มาตรา 7 - อุปกรณ์ส่งเสริมธุรกิจที่ไม่ได้ผลิตหรือจัดทำขึ้นโดยแอมเวย์

ถึงแม้ว่าแอมเวย์จะไม่ได้บังคับให้บุคคลใดซื้ออุปกรณ์ส่งเสริมธุรกิจ นักธุรกิจแอมเวย์อาจเห็นว่าอุปกรณ์ดังกล่าวมีบทบาทสำคัญในการสร้างธุรกิจที่มีผลกำไรหรือทำให้ประสบความสำเร็จได้ อุปกรณ์ส่งเสริมธุรกิจถือเป็นเพียงตัวเลือกและนักธุรกิจแอมเวย์ซึ่งเลือกที่จะส่งเสริมใช้ ขาย หรือจัดจำหน่ายอุปกรณ์ส่งเสริมธุรกิจจะต้องเน้นย้ำในขณะขายว่า การซื้ออุปกรณ์ส่งเสริมธุรกิจต้องเน้นย้ำเป็นลายลักษณ์อักษรว่าการซื้ออุปกรณ์ส่งเสริมธุรกิจนั้นเป็นไปโดยสมัครใจ และนักธุรกิจแอมเวย์ที่ซื้ออุปกรณ์ส่งเสริมธุรกิจสามารถส่งคืนได้ด้วยเหตุผลใดๆ ภายในเวลาที่กำหนดโดยแอมเวย์ สำหรับการคืนเงินเต็มจำนวนต้องเป็นการคืนเงินตามขั้นตอนมาตรฐานแผนงานของมาตรฐานการประกันคุณภาพ นักธุรกิจแอมเวย์ไม่สามารถรับภาระหรือการผูกพันในการซื้ออุปกรณ์ส่งเสริมธุรกิจ หรือเสียเปรียบออนไลน์หรือดาวน์ไลน์เนื่องจากการเลือกที่จะไม่ซื้อหรือขายอุปกรณ์ส่งเสริมธุรกิจ นักธุรกิจแอมเวย์จะไม่ได้รับค่าตอบแทน เงินจูงใจหรือผลประโยชน์ใด ๆ จากการขายอุปกรณ์ส่งเสริมธุรกิจ ไม่ว่าจะเป็นอุปกรณ์ส่งเสริมธุรกิจของนักธุรกิจแอมเวย์หรือผลิตโดยบุคคลที่สาม นักธุรกิจแอมเวย์สามารถขายอุปกรณ์ส่งเสริมธุรกิจได้ในราคาที่ทุนเท่านั้นและไม่สิทธิขายในราคาที่สูงกว่าราคาที่ได้รับอนุมัติ นักธุรกิจแอมเวย์อาจอ้างถึงมาตรฐานการ



บทที่ 4 การดำเนินธุรกิจอย่างถูกต้อง

ประกันคุณภาพสำหรับแนวทางในการกำหนดราคาสำหรับวัสดุและการจัดงาน อุปกรณ์ส่งเสริมธุรกิจทั้งหมดต้องปฏิบัติตามกฎจรรยาบรรณและมาตรฐานการประกันคุณภาพ โดยไม่คำนึงถึงวัตถุประสงค์หรือแหล่งที่มาของอุปกรณ์ส่งเสริมธุรกิจ อุปกรณ์ส่งเสริมธุรกิจไม่สามารถขายให้กับผู้ที่ไม่ใช่ผู้ประกอบการแอมเวย์และไม่สามารถซื้ออุปกรณ์ส่งเสริมธุรกิจใดๆ เพื่อให้กลายเป็นผู้ประกอบการแอมเวย์ได้ แอมเวย์ไม่รับรองอุปกรณ์ส่งเสริมธุรกิจใดๆ ด้วยดุลยพินิจของแอมเวย์เพียงผู้เดียว แอมเวย์อาจตรวจสอบอุปกรณ์ส่งเสริมธุรกิจใดๆ และพิจารณาว่าเหมาะสมกับการใช้งานในตลาดหรือไม่ นักธุรกิจแอมเวย์มีหน้าที่รับผิดชอบในการปฏิบัติตามกฎหมายทั้งหมดที่เกี่ยวข้องกับเนื้อหาการผลิต การจัดจำหน่าย การขาย หรือการใช้อุปกรณ์ส่งเสริมธุรกิจ

7.1 นักธุรกิจแอมเวย์เท่านั้น นักธุรกิจแอมเวย์สามารถผลิตอุปกรณ์ส่งเสริมธุรกิจซึ่งมีเนื้อหาทั่วไปเกี่ยวกับวิธีการทั่วไปได้ อย่างไรก็ตามจะต้องระบุว่า “สำหรับนักธุรกิจแอมเวย์เท่านั้น - ห้ามใช้กับผู้อื่น”

7.2 การตรวจสอบอุปกรณ์ส่งเสริมธุรกิจ แอมเวย์สงวนสิทธิในการตรวจสอบและอนุญาตอุปกรณ์ส่งเสริมธุรกิจ ตามมาตรฐานการประกันคุณภาพ ภายหลังจากการตรวจสอบ แอมเวย์อาจสั่งปรับปรุงอุปกรณ์ส่งเสริมธุรกิจหรือให้ดำเนินการใดๆ ตามความเหมาะสม นอกเหนือจากสิทธิในการอนุมัติอุปกรณ์ส่งเสริมธุรกิจทุกประเภทแล้ว แอมเวย์ยังอาจพิจารณาบททวน การใช้และการรักษาชื่อแอมเวย์หรือเครื่องหมายการค้า เครื่องหมาย การบริการ ชิ้นงานที่มีลิขสิทธิ์ หรือทรัพย์สินทางปัญญา ซึ่งแอมเวย์เป็นเจ้าของหรือได้รับอนุญาต เพื่อให้มั่นใจว่าสอดคล้องกับระเบียบปฏิบัติและมาตรฐานการประกันคุณภาพ การพิจารณาบททวนจะครอบคลุมแต่ไม่จำกัดถึงการเข้าร่วม (โดยส่วนตัวหรือผ่านช่องทางอิเล็กทรอนิกส์) การฝึกอบรม และการประชุมทางวิชาการ เช่นเดียวกับการสัมภาษณ์และการทำแบบสอบถามกับนักธุรกิจแอมเวย์ นักธุรกิจแอมเวย์จะต้องยินยอมเปิดทุกช่องทางในการเข้าถึงอุปกรณ์ส่งเสริมธุรกิจแก่แอมเวย์ โดยครอบคลุมแต่ไม่จำกัดถึง การประชุม และกิจกรรม พาสเวิร์ดทั้งหมดในการเข้าสู่เว็บไซต์ต่างๆ และวิธีการเข้าถึงเรื่องราว ข้อมูล และสถานที่ ที่จำเป็นหรือที่เป็นประโยชน์ ต่อวัตถุประสงค์ของการพิจารณาบททวนดังกล่าวข้างต้น โดยครอบคลุมแต่ไม่จำกัดถึงการพิจารณาบททวนที่จัดทำขึ้น เพื่อตรวจสอบว่านักธุรกิจแอมเวย์ปฏิบัติตามสอดคล้องกับระเบียบปฏิบัติ และมาตรฐานการประกันคุณภาพหรือไม่ นักธุรกิจแอมเวย์จะตอบคำถามและให้ความร่วมมือในเรื่องการพิจารณาบททวน ที่จัดทำโดยแอมเวย์ อันเกี่ยวเนื่องกับข้อผูกพันภายใต้สัญญาของนักธุรกิจแอมเวย์ ระเบียบปฏิบัติและมาตรฐานการประกันคุณภาพ นักธุรกิจแอมเวย์จะประพฤติปฏิบัติตนด้วยความซื่อสัตย์ และจะไม่ระงับหรือปิดกั้นการเข้าถึงเรื่องราวหรือข้อมูลโดยไม่สมเหตุสมผลเมื่อแอมเวย์ร้องขอ

มาตรา 8 - การนำเสนอโอกาสทางธุรกิจแอมเวย์

8.1 ต้องไม่สร้างความเข้าใจผิด เมื่อได้เชิญผู้มุ่งหวังเข้าฟังการนำเสนอโอกาสทางธุรกิจแอมเวย์ นักธุรกิจแอมเวย์ต้องปฏิบัติตามมาตรฐานการประกันคุณภาพและไม่กระทำการดังต่อไปนี้ ไม่ว่าทางตรงหรือทางอ้อม

- 8.1.1 สร้างความเข้าใจว่าแผนธุรกิจแอมเวย์เกี่ยวข้องกับโอกาสในการจ้างงาน (ตามระเบียบข้อ 4.11 ข้างต้น)
- 8.1.2 บอกเป็นนัยว่าเป็นการเชิญไปร่วมกิจกรรมทางสังคม
- 8.1.3 อ้างว่าเป็นการสำรวจวิจัยตลาด
- 8.1.4 ส่งเสริมกิจกรรมในลักษณะเป็น “การสัมมนาเรื่องภาษี” ตามที่ระบุไว้ในระเบียบข้อ 8.3.3
- 8.1.5 อ้างว่าโอกาสทางธุรกิจแอมเวย์เป็นความสัมพันธ์ทางธุรกิจกับบุคคล บริษัทหรือองค์กรอื่นใดที่ไม่ใช่แอมเวย์ ตามที่ระบุไว้ในระเบียบข้อ 4.23.1 (จ) ข้างต้น
- 8.1.6 ระบุในทางตรงหรือทางอ้อมว่าผลิตภัณฑ์ดังกล่าวเป็นเพียงสายของผลิตภัณฑ์ที่จัดจำหน่ายโดยหรือเป็นส่วนหนึ่งของกิจการนายหน้า การฝากขายสินค้าหรือธุรกิจตัวกลางซึ่งดำเนินการโดยบุคคล บริษัท หรือองค์กรอื่นที่ไม่ใช่แอมเวย์
- 8.1.7 ระบุโดยทางตรงหรือทางอ้อมว่าโอกาสทางธุรกิจของแอมเวย์ บรรดานักธุรกิจแอมเวย์หรือผลิตภัณฑ์และบริการ ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของธุรกิจอื่นที่ไม่ใช่โอกาสทางธุรกิจของแอมเวย์ตามที่กำหนดไว้ในระเบียบปฏิบัติหรือเอกสารสิ่งพิมพ์อย่างเป็นทางการอื่นของแอมเวย์



- 8.1.8 ไม่ระบุอย่างชัดเจนถึงเนื้อหาที่แท้จริงของการนำเสนอในคำเชิญ และไม่ระบุว่าการนำเสนอคือแผนธุรกิจแอมเวย์และโอกาสทางธุรกิจของแอมเวย์ หรือ
- 8.1.9 เกี่ยวข้องไม่ว่าทางตรงหรือทางอ้อมในการแสดงโอกาสทางธุรกิจของแอมเวย์ และความสัมพันธ์ของ นักธุรกิจแอมเวย์กับแอมเวย์ และลักษณะธุรกิจของแอมเวย์อันเป็นเท็จ หรือไม่แจ้งข้อมูลซึ่งบุคคลผู้ถูกเชิญหรือเข้าร่วม หรือมีส่วนร่วมในการนำเสนอหรือกิจกรรมควรทราบเพื่อที่จะสามารถประเมินคุณค่าของโอกาสทางธุรกิจของแอมเวย์ และผลิตภัณฑ์และบริการของแอมเวย์ได้อย่างเหมาะสม
- 8.1.10 หรือฝ่าฝืนข้อ 4.23 ข้างต้นไม่ว่าโดยทางใด
- 8.2 การติดต่อผู้มุ่งหวังในครั้งแรก** ให้ถือเป็นการฝ่าฝืนระเบียบปฏิบัติ หรือนโยบายธุรกิจแอมเวย์หากนักธุรกิจแอมเวย์หลอกลวง หรือไม่แจ้งต่อผู้มุ่งหวังเกี่ยวกับลักษณะของกิจกรรมของนักธุรกิจแอมเวย์ และดังนั้นในการติดต่อผู้มุ่งหวังในครั้งแรก นักธุรกิจแอมเวย์ต้อง
- 8.2.1 แนะนำชื่อตนเอง และ
- 8.2.2 เสนอโอกาสทางธุรกิจของแอมเวย์อย่างซื่อสัตย์และเป็นจริง
- 8.2.3 ตอบคำถามแก่ผู้มุ่งหวังเกี่ยวกับโอกาสทางธุรกิจของแอมเวย์ ผลิตภัณฑ์และบริการของแอมเวย์ นักธุรกิจแอมเวย์ หรือแอมเวย์อย่างโปร่งใสและตรงไปตรงมา ด้วยความซื่อสัตย์และเป็นจริง
- 8.3 จริยธรรมในการสปอนเซอร์** ในการค้นหาการมีส่วนร่วมของผู้มุ่งหวังในแผนธุรกิจแอมเวย์ นักธุรกิจแอมเวย์ผู้ให้สปอนเซอร์ต้องปฏิบัติตามมาตรฐานการประกันคุณภาพและข้อ 4.23 ข้างต้นและหลักเกณฑ์ต่าง ๆ ดังต่อไปนี้
- 8.3.1 ต้องไม่กล่าวว่าการเป็นนักธุรกิจแอมเวย์จะสำเร็จได้โดยการสร้างรูปแบบ “การรวมกลุ่มซื้อขายส่ง” ซึ่งเฉพาะผลิตภัณฑ์ที่ซื้อขายเป็นผลิตภัณฑ์ที่ได้ถูกโอนไปยังนักธุรกิจแอมเวย์อื่นเพื่อใช้ส่วนตัว
- 8.3.2 ต้องไม่กล่าวว่ามีเงินไขใด ๆ ในการขายปลีกหรือการทำตลาดผลิตภัณฑ์ของนักธุรกิจแอมเวย์
- 8.3.3 ต้องไม่นำผลประโยชน์ด้านภาษีมาเป็นเหตุผลในการจูงใจให้เป็นนักธุรกิจแอมเวย์
- 8.3.4 ต้องไม่กล่าวว่าคุณภาพธุรกิจแอมเวย์เป็นโอกาสในการ “รวยเร็ว” ซึ่งสามารถประสบความสำเร็จได้โดยไม่ต้องใช้ความพยายามหรือเวลา หรือใช้เพียงแค่เล็กน้อย ในกรณีที่นักธุรกิจแอมเวย์อื่นถูกนำมาเป็นตัวอย่ง ความสำเร็จของนักธุรกิจแอมเวย์คนนั้นต้องสามารถยืนยันได้และพิสูจน์ได้
- 8.3.5 ต้องไม่ใช่ช่องทางการสื่อสารออกอากาศ รวมถึงการส่งจดหมายจำนวนมาก การตลาดทางโทรศัพท์ การโฆษณาระดับชาติหรือระดับสากล วิทยุ โทรทัศน์ บริการโทรสารเครือข่ายการสื่อสารทางคอมพิวเตอร์ รวมถึงอินเทอร์เน็ต หรือช่องทางอื่น ๆ ซึ่งไม่ใช่การติดต่อส่วนตัวกับผู้มุ่งหวัง การโฆษณาสามารถทำได้ในบริบทที่จำกัดตามมาตรฐานการสื่อสารแบบดิจิทัล
- 8.3.6 นักธุรกิจแอมเวย์ต้องไม่บิดเบือนถึงความสัมพันธ์ระหว่างแอมเวย์และบริษัทพันธมิตรอื่น ๆ ของแอมเวย์
- 8.4 ไม่มีการแบ่งพื้นที่ผูกขาด** ห้ามมิให้นักธุรกิจแอมเวย์นำเสนอว่าแอมเวย์ได้อนุญาตให้นักธุรกิจแอมเวย์มีพื้นที่ผูกขาดในการจำหน่ายเฉพาะสำหรับนักธุรกิจแอมเวย์คนใดคนหนึ่ง และให้ถือว่าเป็นการละเมิดสัญญานักธุรกิจแอมเวย์หากมีการกระทำดังกล่าว
- 8.5 ไม่มีหน้าที่ซื้อ** นักธุรกิจแอมเวย์ต้องไม่บังคับให้ผู้มุ่งหวังซื้อผลิตภัณฑ์ และ/หรือบริการ และ/หรือเรียกมัดจำในการเข้าร่วม และห้ามมิให้เรียกเก็บค่าบริการในการเข้าหลักสูตรฝึกอบรม สัมมนา กิจกรรมทางสังคม หรือกิจกรรมที่มีลักษณะเหมือนกันเพื่อให้เกิดสิทธิเข้าร่วม เว้นแต่เป็นค่าบริการในชุดคู่มือ นักธุรกิจแอมเวย์ ให้ถือว่าเป็นการละเมิดสัญญานักธุรกิจแอมเวย์หากมีการกระทำดังกล่าว

มาตรา 9 - การใช้ชื่อทางการค้า เครื่องหมายการค้า วัสดุอันเป็นลิขสิทธิ์ของแอมเวย์



บทที่ 4 การดำเนินธุรกิจอย่างถูกต้อง

หลักเกณฑ์นี้ถูกพัฒนาขึ้นเพื่อรักษาทรัพย์สินทางปัญญาของแอมเวย์ให้อยู่ในสภาพสมบูรณ์ และเพื่อให้แน่ใจว่าแบรนด์ “แอมเวย์” จะถูกใช้เฉพาะสำหรับธุรกิจแอมเวย์เท่านั้น นอกจากนี้ แอมเวย์ดำเนินการใช้โปรแกรม อัตลักษณ์องค์กร ซึ่งจะกำหนดให้ใช้โลโก้ของแอมเวย์อย่างถูกต้องและสอดคล้องกันไม่ว่าจะปรากฏอยู่ที่ใด ดังนั้น ห้ามมิให้มีการเปลี่ยนแปลงรูปแบบที่เป็นสัญลักษณ์/เอกลักษณ์ที่ได้รับการอนุมัตินี้ เมื่อมีการร้องขอ แอมเวย์จะจัดหาตัวอย่างรูปแบบที่เป็นสัญลักษณ์/เอกลักษณ์ดังกล่าวรวมถึงรายละเอียดเกี่ยวกับสิ่งที่ใช้ให้แก่ผู้ร้องขอ

9.1 การใช้อย่างไม่สมควรและการใช้ในทางที่ผิด นักธุรกิจแอมเวย์ต้องไม่ใช่เครื่องหมายการค้าหรือทรัพย์สินทางปัญญา หรือข้อมูลที่มีกรรมสิทธิ์อื่นๆ ของแอมเวย์อย่างไม่สมควร หรืออย่างผิดกฎหมาย ให้ถือว่าเป็นการละเมิดสัญญานักธุรกิจแอมเวย์ ในกรณีที่นักธุรกิจแอมเวย์ใช้เครื่องหมายการค้าหรือทรัพย์สินทางปัญญา หรือข้อมูลที่มีกรรมสิทธิ์อื่นๆ ซึ่งแอมเวย์เป็นเจ้าของหรือได้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิ์ เว้นแต่จะเป็นไปตามเงื่อนไข ข้อกำหนด และขั้นตอนที่กำหนดไว้ในสัญญานักธุรกิจแอมเวย์ รวมถึงหลักเกณฑ์และนโยบายของแอมเวย์

9.1.1 นักธุรกิจแอมเวย์รับรู้และตกลงว่าแอมเวย์ คือ ผู้ได้รับอนุญาตในเครื่องหมายการค้า รวมถึง เช่น โลโก้ เครื่องหมายบริการ และทรัพย์สินทางปัญญาอื่น และทรัพย์สินทางอุตสาหกรรม รวมถึงชื่อ “แอมเวย์” และเครื่องหมายการค้า ชื่อทางการค้า เครื่องหมายบริการ อีกจำนวนมากซึ่งถูกใช้ในผลิตภัณฑ์และบริการของแอมเวย์ และการออกแบบหรือฉลากอีกจำนวนมาก

9.1.2 นักธุรกิจแอมเวย์ต้องไม่ใช่ชื่อ “แอมเวย์” หรือเครื่องหมายการค้า เครื่องหมายบริการหรือทรัพย์สินทางปัญญาอื่น ซึ่งแอมเวย์เป็นเจ้าของหรือได้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิ์ในธุรกิจแอมเวย์ของเขาหรือธุรกิจอื่น (รวมถึงแต่ไม่จำกัดเพียง ยานพาหนะ สำนักงาน รายชื่อโทรศัพท์ อาคาร หรือ เครื่องเขียนที่ใช้ในทางธุรกิจ) และ/หรือบนหรือเกี่ยวเนื่องกับผลิตภัณฑ์ใดก่อนได้รับความยินยอมเป็นลายลักษณ์อักษรจากแอมเวย์ โดยต้องปฏิบัติตามข้อกำหนดในการใช้ที่กำหนดไว้ในหนังสือยินยอมทุกครั้ง เว้นแต่จะได้กำหนดไว้เป็นอย่างอื่น ณ ที่นี้ แอมเวย์สงวนสิทธิ์เด็ดขาดในการถอนความยินยอมดังกล่าว

9.1.3 นักธุรกิจแอมเวย์ต้องไม่ใช่ชื่อ “แอมเวย์” หรือเครื่องหมายการค้า เครื่องหมายบริการหรือทรัพย์สินทางปัญญาอื่น ซึ่งแอมเวย์เป็นเจ้าของกับอุปกรณ์ส่งเสริมธุรกิจของนักธุรกิจแอมเวย์ โดยปราศจากการอนุมัติจากแอมเวย์

9.2 ธงสัญลักษณ์/ป้ายที่มีตราประทับสำหรับการประชุม/กิจกรรม ถ้านักธุรกิจแอมเวย์ระดับแพลตินัมหรือระดับสูงกว่า นั้นต้องการจัดประชุมหรือกิจกรรมซึ่งชื่อแอมเวย์จะถูกแสดงต่อสาธารณชนนักธุรกิจแอมเวย์ดังกล่าวต้องได้รับการอนุมัติล่วงหน้าเป็นลายลักษณ์อักษรจากแอมเวย์ก่อนการใช้ชื่อแอมเวย์ (การประชุมสาธารณะ คือ การประชุมซึ่งผู้มุ่งหวังสามารถเข้าร่วมประชุมได้) นักธุรกิจแอมเวย์ดังกล่าวต้องทำคำขอเป็นลายลักษณ์อักษรแก่แอมเวย์ก่อนการจัดประชุมทุกครั้ง โดยคำขอดังกล่าวต้องบรรยายถึงลักษณะการใช้ธงสัญลักษณ์/ป้าย ขนาด วัสดุที่ใช้ และสถานที่ใช้ด้วย

9.2.1 นักธุรกิจแอมเวย์ต้องไม่ผลิตหรือจัดหาผลิตภัณฑ์ใดๆ จากแหล่งอื่นนอกเหนือจากแอมเวย์ โดยมีชื่อแอมเวย์ สัญลักษณ์ ชื่อทางการค้าหรือเครื่องหมายการค้าใดๆ ประทับอยู่โดยปราศจากซึ่งการอนุญาตเป็นลายลักษณ์อักษรล่วงหน้าจากแอมเวย์ และการอนุญาตนี้ต้องได้รับการต่ออายุสำหรับการประชุม/กิจกรรมในแต่ละครั้ง

9.2.2 แอมเวย์สงวนสิทธิ์ในการถอนสิทธิในการแสดงชื่อแอมเวย์ได้ตลอดเวลา หากปรากฏว่ามาตรฐานที่ระบุไว้ไม่ได้รับการปฏิบัติตาม ซึ่งแอมเวย์มีสิทธิเด็ดขาดในการพิจารณาเรื่องดังกล่าว

9.3 เช็คและนามบัตรที่มีตราประทับ ในกรณีที่นักธุรกิจแอมเวย์ได้ปฏิบัติตามระเบียบปฏิบัตินี้และบทบัญญัติอื่นๆ ในสัญญานักธุรกิจแอมเวย์อย่างครบถ้วนสมบูรณ์ และนักธุรกิจดังกล่าวเป็นนักธุรกิจแอมเวย์ระดับเข็มเงิน หรือระดับสูงกว่านั้น นักธุรกิจนั้นอาจใช้ชื่อ “แอมเวย์” (ไม่รวมถึงเครื่องหมายการค้าแอมเวย์ โลโก้ หรือเครื่องหมายการค้า ชื่อทางการค้า เครื่องหมายบริการอื่นๆ ที่แอมเวย์เป็นเจ้าของหรือได้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิ์) บนเช็คและนามบัตรที่มีตราประทับ โดยชื่อแอมเวย์จะต้องถูกใช้ในลักษณะดังต่อไปนี้

(ชื่อทั่วไป)

นักธุรกิจแอมเวย์

(นธอ.)

หรือ

(ชื่อทั่วไป)

นักธุรกิจแอมเวย์สำหรับผลิตภัณฑ์

หรือบริการของแอมเวย์

9.3.1 การขออนุญาตใช้ชื่อแอมเวย์บนนามบัตร/เช็คของนักธุรกิจแอมเวย์ต้องคำขอเป็นลายลักษณ์อักษรส่งถึงฝ่ายสื่อสารองค์กร



ของบริษัทแอมเวย์ แอมเวย์จะตรวจสอบคำขอดังกล่าวก่อนการอนุมัติ

- 9.3.2 หนังสืออนุมัติการใช้ชื่อแอมเวย์บนนามบัตรหรือเช็คจะต้องอายุทุกปี ห้ามมิให้นักธุรกิจแอมเวย์อ้างถึงตนเองในฐานะอื่นนอกจากการเป็นนักธุรกิจแอมเวย์บนนามบัตรหรือเช็คดังกล่าว
- 9.3.3 นักธุรกิจแอมเวย์ต้องไม่ส่งเสริมหรือสนับสนุนกิจกรรมอื่นซึ่งไม่เกี่ยวข้องกับแอมเวย์บนนามบัตรหรือเช็คที่มีตราประทับนั้น รวมถึงแต่ไม่จำกัดเพียง การให้ข้อมูล เครื่องหมายการค้า ชื่อทางการค้า โลโก้ หรือเครื่องหมายบริการเกี่ยวกับบริษัทที่จัดการฝึกอบรมหรือการสอน ระบบ หรือโปรแกรม ซึ่งนักธุรกิจแอมเวย์นั้นเป็นเจ้าของควบคุมหรือมีส่วนร่วม

9.4 เอกสารสิ่งพิมพ์ เครื่องเขียน ของรางวัล ฯลฯ ซึ่งมีลักษณะส่งเสริมหรือสนับสนุนธุรกิจ นักธุรกิจแอมเวย์ต้องไม่ผลิตหรือจัดหาสิ่งของใดที่มีชื่อ โลโก้ เครื่องหมายการค้า ชื่อทางการค้า หรือเครื่องหมายบริการของแอมเวย์ ที่แอมเวย์เป็นเจ้าของหรือได้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิจากแหล่งอื่นนอกจากแอมเวย์

มาตรา 10 - การเสียชีวิตและการรับมรดก

10.1 การเสียชีวิตและการรับมรดก เมื่อนักธุรกิจแอมเวย์เสียชีวิต ผลประโยชน์ของนักธุรกิจแอมเวย์ผู้เสียชีวิตอันเกี่ยวกับสถานภาพการเป็นนักธุรกิจอาจถูกส่งผ่านไปยังเครือญาติหรือบุคคลอื่นตามที่ระบุไว้ โดยเป็นไปตามกฎหมายมรดกและการตอบรับการโอนสถานภาพโดยแอมเวย์ตามข้อ 3 ดังนั้น นักธุรกิจแอมเวย์ดั้งเดิมควรจัดการอย่างเหมาะสมระหว่างระยะเวลาที่เขามีชีวิตเพื่อให้สิทธิในสถานภาพการเป็นนักธุรกิจแอมเวย์โอนไปยังทายาทตามลำดับและตามกฎหมาย เพื่อที่จะทำให้มั่นใจว่านักธุรกิจแอมเวย์ดาวน์ไลน์จะยังคงได้รับการบริการ การฝึกอบรมและการจูงใจอย่างเหมาะสมต่อไป ในกรณีที่ทายาทไม่เข้ารับช่วงสถานภาพการเป็นนักธุรกิจแอมเวย์ต่อ อาจถือเป็นการละทิ้งสถานภาพการเป็นนักธุรกิจแอมเวย์ตามข้อ 13.1 ซึ่งการละทิ้งสถานภาพมีผลให้ทายาทหมดสิทธิในสถานภาพในอนาคต แอมเวย์อาจย้ายสายการสπονเซอร์ไปยังผู้สπονเซอร์ที่มีคุณสมบัติเหมาะสมต่อไปได้เว้นแต่การย้ายสายการสπονเซอร์จะส่งผลให้จำนวนสายงานของผู้สπονเซอร์ออฟไลน์ที่เป็น 21% เพิ่มขึ้น ซึ่งในกรณีนี้สถานภาพการเป็นนักธุรกิจแอมเวย์จะถูกแต่งตั้งให้เป็น “ที่ว่าง” แทน

มาตรา 11 - การละเมิดสัญญา - ขั้นตอน

11.1 ขั้นตอน

- 11.1.1 การสอบสวน เมื่อแอมเวย์เชื่อว่าการละเมิดระเบียบปฏิบัติหรือนโยบายธุรกิจแอมเวย์เกิดขึ้นจะเกิดขึ้น หรือถูกขู่ว่าจะเกิดขึ้น แอมเวย์มีสิทธิสอบสวนกิจกรรมของนักธุรกิจแอมเวย์ที่มีปัญหา แอมเวย์มีสิทธิเริ่มทำการสอบสวนด้วยตนเอง หรือเมื่อถูกร้องขอจากนักธุรกิจแอมเวย์อื่นซึ่งได้ส่งคำร้องเรียนเป็นลายลักษณ์อักษรแก่แอมเวย์ตามระเบียบข้อ 11.1.2
- 11.1.2 การร้องเรียนโดยนักธุรกิจแอมเวย์ นักธุรกิจแอมเวย์ซึ่งเชื่อว่านักธุรกิจแอมเวย์อื่นได้ละเมิดนโยบายธุรกิจของแอมเวย์ และ/หรือ ระเบียบปฏิบัติ หรือได้รับรู้เป็นการส่วนตัวถึงกิจกรรมซึ่งนำไปสู่การละเมิดดังกล่าว ต้องบอกกล่าวแอมเวย์เป็นลายลักษณ์อักษรเกี่ยวกับการละเมิด และแสดงรายละเอียดข้อเท็จจริงทุกอย่างที่เกี่ยวข้องกับการละเมิดนั้น สำเนาของคำบอกกล่าวนี้ จะถูกส่งไปยังนักธุรกิจแอมเวย์ระดับแพลตินัมออฟไลน์ไม่ว่าโดยนักธุรกิจแอมเวย์ผู้ส่งคำบอกกล่าวนั้นเองหรือโดยแอมเวย์
- 11.1.2.1 เมื่อได้รับหนังสือบอกกล่าวแอมเวย์จะแจ้งให้นักธุรกิจแอมเวย์ผู้ถูกร้องเรียนทราบถึงข้อร้องเรียนและร้องขอให้ส่งคำตอบโดยทันที
- 11.1.2.2 ถ้าคำร้องเรียนและคำตอบไม่มีข้อเท็จจริงเพียงพอที่จะตัดสิน แอมเวย์มีสิทธิขอให้ฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งส่งข้อมูลเพิ่มเติมได้
- 11.1.2.3 เมื่อแอมเวย์เชื่อว่าแอมเวย์มีข้อมูลเกี่ยวกับข้อเท็จจริงและสถานการณ์อันเกี่ยวข้องกับคำร้องเรียนเพียงพอแล้ว แอมเวย์จะตัดสินว่าการฝ่าฝืนนโยบายธุรกิจแอมเวย์หรือระเบียบปฏิบัติหรือไม่ และจะดำเนินการตามที่กำหนดในมาตรา 12
- 11.1.3 การแจ้งมาตรการดำเนินการ



- 11.1.3.1 แอมเวย์จะส่งคำตัดสินเป็นหนังสือให้แก่ธุรกิจแอมเวย์ผู้ฝ่าฝืน รวมถึงผู้สปอนเซอร์ และธุรกิจแอมเวย์ออนไลน์ที่เป็นระดับแพลตินั่มคนแรกของธุรกิจแอมเวย์ผู้ฝ่าฝืนหนังสือดังกล่าวจะระบุคำร้องเรียนโดยเฉพาะบทสรุปโดยย่อเกี่ยวกับมาตรการที่ต้องกระทำเพื่อแก้ไขความผิด และกำหนดกรอบระยะเวลาที่ธุรกิจแอมเวย์นั้นจะต้องปฏิบัติตาม (ถ้าเหมาะสม)
- 11.1.3.2 หนังสือบอกกล่าวต้อง
- 11.1.3.2.1 ส่งทางจดหมาย ทางจดหมายอิเล็กทรอนิกส์ หรือทางโทรสาร หรือส่งทางไปรษณีย์ลงทะเบียนหรือวิธีการอื่นซึ่งสามารถยืนยันได้ตามกฎหมาย ถึงที่อยู่หรือโทรสารตามประวัติของธุรกิจแอมเวย์ที่แอมเวย์มีอยู่ คำกล่าวอ้างเรื่องการไม่ได้รับหนังสือบอกกล่าวจะไม่ส่งผลให้แอมเวย์ชะลอการบังคับใช้มาตรการ และ
 - 11.1.3.2.2 ถ้าสามารถใช้ได้ ระบุนามตราของระเบียบข้อบังคับหรือบทบัญญัติอื่น ๆ ของสัญญานักธุรกิจแอมเวย์ที่ถูกฝ่าฝืนหรือละเมิด และ
 - 11.1.3.2.3 ระบุวันที่ซึ่งมาตรการดำเนินการดังกล่าวจะมีผลใช้บังคับ และ
 - 11.1.3.2.4 ถ้าสามารถใช้ได้ ให้คำแนะนำนักธุรกิจแอมเวย์ถึงโอกาสในการขอให้คณะกรรมการตรวจสอบทบทวนคำตัดสินของแอมเวย์

มาตรา 12 - การละเมิดสัญญา - บทลงโทษ

- 12.1 **บทลงโทษ** เมื่อแอมเวย์ซึ่งมีดุลยพินิจอย่างเด็ดขาดตัดสินว่านักธุรกิจแอมเวย์ได้ละเมิดระเบียบปฏิบัติหรือนโยบายธุรกิจแอมเวย์ แอมเวย์มีสิทธิบังคับใช้มาตรการต่างๆ ดังต่อไปนี้
- 12.1.1 เพิกถอนสถานภาพการเป็นนักธุรกิจแอมเวย์ โดยส่งหนังสือบอกเลิกไปยังที่อยู่ตามที่ระบุของนักธุรกิจแอมเวย์ หรือโดยวิธีการอื่นตามความเหมาะสม หรือส่งทางอิเล็กทรอนิกส์ หรือตามที่กฎหมายอนุญาต
 - 12.1.2 กำหนดให้นักธุรกิจแอมเวย์เข้าร่วมการฝึกอบรม
 - 12.1.3 ระงับการอนุญาตเฉพาะอย่างในสถานภาพการเป็นนักธุรกิจแอมเวย์ ตัวอย่างเช่นและไม่จำกัดเพียงโอกาสในการให้สปอนเซอร์ในการซื้อหรือในการขายผลิตภัณฑ์และบริการของแอมเวย์หรือในการกระทำการกิจกรรมอันมีลักษณะเดียวกันอื่นเกี่ยวข้องกับธุรกิจแอมเวย์ของนักธุรกิจแอมเวย์
 - 12.1.4 การยกเลิกการเป็นผู้สปอนเซอร์ของนักธุรกิจแอมเวย์ดาวน์ไลน์ หรือที่เรียกว่า “การยกเลิกการ สปอนเซอร์” และ/หรือจำกัดสิทธิในการให้สปอนเซอร์ผู้อื่น
 - 12.1.5 กำหนดให้คืนเงินส่วนลดของแอมเวย์
 - 12.1.6 ถอดจากการดำรงคุณสมบัติและกำหนดให้คืนวัตถุดิบเป็นหลักฐานในการดำรงคุณสมบัตินั้น (ตัวอย่างเช่นแต่ไม่จำกัดเพียงเข็มรางวัล ประกาศนียบัตร ฯลฯ)
 - 12.1.7 สั่งให้จัดทำหนังสือแสดงการรับรู้ถึงการละเมิดดังกล่าว และให้รับว่าจะไม่ละเมิดสัญญานักธุรกิจแอมเวย์อีกในอนาคต หรือ
 - 12.1.8 บังคับใช้มาตรการใดๆ ซึ่งไม่ใช่การเพิกถอนสถานภาพการเป็นนักธุรกิจแอมเวย์ เท่าที่สามารถกระทำได้ตามกฎหมายและตามความเหมาะสมตามที่แอมเวย์เห็นสมควรแก่กรณีการละเมิดนั้น
- 12.2 **การไม่ละสิทธิ** ในกรณีที่แอมเวย์ไม่บังคับใช้มาตรการใดๆ เมื่อรับรู้ถึงการละเมิดที่เกิดขึ้นหรืออาจเกิดขึ้น ไม่ถือเป็นการละสิทธิของแอมเวย์ในการใช้สิทธิดังกล่าวในอนาคต ในกรณีที่นักธุรกิจแอมเวย์ไม่ดำเนินการใดๆ เมื่อรับรู้ถึงการละเมิด ไม่ถือเป็นการละสิทธิในการได้รับการเยียวยาตามกฎหมาย



12.3 การภาคทัณฑ์ แอมเวย์สงวนสิทธิในการพิจารณาเงื่อนไขของการภาคทัณฑ์ชั่วคราวตามแต่กรณี กรณีละเมิดสัญญาโดยนักธุรกิจแอมเวย์ แอมเวย์มีสิทธิระงับสิทธิประโยชน์ภายใต้การเป็นนักธุรกิจแอมเวย์บางส่วนหรือทั้งหมดรวมถึงแต่ไม่จำกัดเพียง

12.3.1 ระเบียบการจ่ายส่วนลดระดับต่างๆ เพื่อรอผลสรุปของปัญหา และ/หรือ

12.3.2 ระเบียบการอนุญาตในการทำกิจกรรมสปอนเซอร์ (การให้สปอนเซอร์ การประชุมเพื่อหาผู้มุ่งหวัง การประชุมฝึกอบรม การนำเสนอที่บ้าน ฯลฯ) และ/หรือ

12.3.3 ระเบียบการเชิญเข้าสัมมนา การท่องเที่ยว และกิจกรรมซึ่งบริษัทเป็นสปอนเซอร์ และ/หรือ

12.3.4 จัดการการประชุมพิเศษอีกครั้งและการฝึกอบรมใหม่ และ/หรือ

12.3.5 กำหนดให้นักธุรกิจแอมเวย์ส่งบันทึกเกี่ยวกับการนำเสนอแผนธุรกิจแอมเวย์

12.4 สิ่งที่ต้องกระทำเมื่อถูกเพิกถอนสถานภาพ เมื่อถูกเพิกถอนสถานภาพไม่ว่าด้วยสาเหตุใด นักธุรกิจแอมเวย์ต้อง

12.4.1 ระเบียบการแสดงตนว่าเป็นนักธุรกิจแอมเวย์

12.5 ในกรณีนักธุรกิจแอมเวย์ มีสถานภาพเป็นนักธุรกิจในประเทศอื่นด้วย และถูกพิจารณาลงโทษระงับสิทธิรับเงินรางวัล และผลตอบแทน ขึ้นอยู่กับพฤติกรรม หรือความหนักเบาของการฝ่าฝืนกฎระเบียบในประเทศนั้นๆ

นักธุรกิจแอมเวย์ท่านใดละเมิดสัญญานักธุรกิจแอมเวย์ที่นำไปสู่การยกเลิกสถานภาพ แอมเวย์จะถือว่านักธุรกิจแอมเวย์ไม่ปฏิบัติตามนโยบายการดำเนินธุรกิจที่ถูกต้อง และส่งผลต่อการพิจารณาคุณสมบัติและสิทธิประโยชน์ต่างๆ เช่น รางวัลคอร์พลัส (CorePlus+) รางวัลการท่องเที่ยว รวมถึงรางวัลอื่นๆ ในตลาดต่างประเทศที่นักธุรกิจแอมเวย์ได้ดำเนินธุรกิจเป็นตลาดที่สอง ซึ่งข้อกำหนดนี้ได้ถูกนำมาบังคับใช้กับนักธุรกิจแอมเวย์ที่ดำรงคุณสมบัติในระดับแพลตินัมและสูงขึ้นไปที่มีการดำเนินธุรกิจในตลาดอื่น หากแต่ต้องยื่นอุทธรณ์ คำสั่ง หรือการพิจารณาลงโทษระงับสิทธิรับเงินรางวัล และผลตอบแทนต่อเจ้าหน้าที่รับอุทธรณ์ในประเทศที่เกิดการฝ่าฝืนกฎระเบียบจรรยาบรรณเท่านั้น

มาตรา 13 - การจัดการสถานภาพที่ถูกเพิกถอนสถานภาพหรือขาดการต่ออายุ

13.1 การละทิ้ง เมื่อสถานภาพการเป็นนักธุรกิจแอมเวย์ถูกเพิกถอนหรือขาดการต่ออายุ ให้ถือว่าสถานภาพถูกละทิ้ง และให้คู่สัญญาของสัญญานักธุรกิจแอมเวย์หมดสิทธิในสถานภาพการเป็นนักธุรกิจแอมเวย์ แอมเวย์มีสิทธิตามระเบียบข้อ 13.1.1 และข้อ 13.1.2 ในการโอนหรือเลิกสถานภาพดังกล่าวโดยให้สิทธิในการดำเนินธุรกิจแอมเวย์ในตำแหน่งเดิม และสายการสปอนเซอร์เดิมของสถานภาพที่ถูกละทิ้งดังกล่าวแก่นักธุรกิจแอมเวย์คนอื่น หรือถอดตำแหน่งของสถานภาพดังกล่าวออกจากสายการสปอนเซอร์ตามที่แอมเวย์เห็นสมควร ในการใช้สิทธิพิเศษต่างๆ ตามที่กำหนดไว้ด้านล่างนี้ แอมเวย์มีสิทธิเลือกใช้วิธีหนึ่งหรือหลายวิธี หรือวิธีอื่นๆ ที่กฎหมายอนุญาต และมีสิทธิแก้ไขและเปลี่ยนแปลงโดยฝ่ายเดียวในสถานภาพการเป็นนักธุรกิจแอมเวย์ของนักธุรกิจแอมเวย์อื่นที่ได้รับผลกระทบเพื่อเปลี่ยนสปอนเซอร์และสายการสปอนเซอร์ของพวกเขาตามจำเป็นเพื่อการบังคับใช้คำตัดสินดังกล่าว

13.1.1 การขายสถานภาพ ถ้าแอมเวย์เลือกที่จะขายสิทธิในการดำเนินธุรกิจแอมเวย์ในตำแหน่งเดิมและสายการสปอนเซอร์เดิม จะต้องปฏิบัติตามหลักเกณฑ์ที่กำหนดไว้ดังต่อไปนี้

13.1.1.1 จะต้องทำคำเสนอขายตามลำดับที่กำหนดไว้ในระเบียบข้อ 6.5 ข้างต้น

13.1.1.2 เงื่อนไขในการขายจะถูกกำหนดในสัญญาที่เป็นลายลักษณ์อักษรและมีผลบังคับใช้ระหว่างแอมเวย์ และผู้ซื้อ

13.1.1.3 ฝ่ายผู้ซื้อต้องดำเนินธุรกิจแอมเวย์ในตำแหน่งเดิมและสายการสปอนเซอร์เดิม

13.1.2 การเลิกสถานภาพ ถ้าแอมเวย์เลือกจัดการสถานภาพด้วยวิธีนี้ ผู้สปอนเซอร์ของอดีตนักธุรกิจแอมเวย์ในสายการสปอนเซอร์มีสิทธิรับเอาหน้าที่ของอดีตนักธุรกิจแอมเวย์นั้นและรับดูแลนักธุรกิจแอมเวย์อื่นๆ ทั้งหมดที่ได้รับการสปอนเซอร์ส่วนตัวหรือสปอนเซอร์สากลโดยอดีตนักธุรกิจแอมเวย์นั้นมาไว้ที่ตนเองก็ได้



13.2 การไม่ถูกจำกัดของแอมเวย์ วิธีการจัดการธุรกิจแอมเวย์ข้างต้นไม่เป็นการจำกัดสิทธิใดๆ ของแอมเวย์ โดยแอมเวย์มีสิทธิใช้ดุลยพินิจอย่างสมบูรณ์เกี่ยวกับวิธีและกรอบระยะเวลาของการจัดการ

มาตรา 14 คณะกรรมการตรวจสอบสากล

คณะกรรมการตรวจสอบสากลจัดให้มีขั้นตอนภายในสำหรับการตรวจสอบคำตัดสินเกี่ยวกับการยกเลิกสถานภาพ การระงับสิทธิ และ/หรือการไม่ต่ออายุสถานภาพของนักธุรกิจแอมเวย์ที่มีคุณสมบัติระดับแพลตตินัมและสูงขึ้นไป คำตัดสินอื่นใดอาจได้รับการตรวจสอบโดยคณะกรรมการตรวจสอบตามดุลยพินิจของแอมเวย์

14.1 ขั้นตอนการยื่นอุทธรณ์ต่อคณะกรรมการตรวจสอบสากล

ในกรณีที่นักธุรกิจแอมเวย์ที่มีคุณสมบัติระดับแพลตตินัมและสูงขึ้นไปไม่เห็นด้วยกับคำตัดสินของแอมเวย์เกี่ยวกับการยกเลิกสถานภาพ การระงับสิทธิ และ/หรือการไม่ต่ออายุสถานภาพของนักธุรกิจแอมเวย์ นักธุรกิจแอมเวย์มีสิทธิร้องขอการอุทธรณ์คำตัดสินกรณีของตนเพื่อพิจารณา โดยคณะกรรมการตรวจสอบสากล คำร้องขอให้ทบทวนคำตัดสินต้องทำเป็นลายลักษณ์อักษร (ภาษาไทยหรือภาษาอังกฤษ) คำร้องขอให้ทบทวนควรมีคำบรรยาย 1 – 2 หน้า ที่อธิบายถึงความเป็นมา ประเด็นที่ต้องพิจารณาสำหรับการอุทธรณ์ ข้อเท็จจริงอื่นที่เกี่ยวข้อง การอุทธรณ์ควรมีข้อมูลและเอกสารที่สนับสนุนการอุทธรณ์ (แปลเป็นภาษาอังกฤษ) เฉพาะนักธุรกิจแอมเวย์ที่ถูกยกเลิกสถานภาพ ระงับ หรือไม่ต่ออายุสถานภาพเท่านั้นที่สามารถอุทธรณ์ได้ และต้องดำเนินการดังกล่าวภายใน 30 วันนับจากวันที่ได้รับหนังสือแจ้งคำตัดสินของแอมเวย์ การยื่นคำร้องขอให้ทบทวนผ่านทางอีเมล ส่งถึงประธานคณะกรรมการตรวจสอบสากลที่อีเมล appeal.administrator@amway.com หรือทางไปรษณีย์ ส่งถึงประธานคณะกรรมการตรวจสอบสากล, รหัสไปรษณีย์ 78 – 2G เลขที่ 7575 ถนนฟูลตัน อีสต์ เมืองเอดัมมิชแกน 49355 สหรัฐอเมริกา

14.2 สมาชิกของคณะกรรมการตรวจสอบสากล คณะกรรมการตรวจสอบสากล ประกอบด้วย ประธานคณะกรรมการตรวจสอบสากล และเจ้าหน้าที่ของแผนกกฎหมายของสำนักงานใหญ่แอมเวย์ ซึ่งเป็นผู้เชี่ยวชาญด้านกฎหมายหรือกฎระเบียบব্যবসায়িক

14.2.1 สมาชิกของคณะกรรมการตรวจสอบสากลไม่เข้าไปทำหน้าที่เป็นอนุญาโตตุลาการ

14.3 คำตัดสินของแอมเวย์ยังคงมีผลบังคับใช้ในการตัดสินที่รอการพิจารณาโดยคณะกรรมการตรวจสอบสากล ในกรณีที่แอมเวย์ให้โอกาสแก่นักธุรกิจแอมเวย์ เพื่อให้คำตัดสินของแอมเวย์ได้รับการทบทวนโดยคณะกรรมการพิจารณาตรวจสอบสากล คำการตัดสินของแอมเวย์จะยังคงมีผลบังคับจนกว่าจะมีการพิจารณาทบทวน และคณะกรรมการตรวจสอบสากลได้ตัดสินขั้นสุดท้ายแล้ว

14.4 ขั้นตอนการตรวจสอบโดยคณะกรรมการตรวจสอบสากล

14.4.1 ประธานคณะกรรมการตรวจสอบสากลตรวจสอบคำขออุทธรณ์ และพิจารณาว่าเป็นไปตามข้อกำหนดสำหรับการตรวจสอบ โดยคณะกรรมการตรวจสอบสากลหรือไม่ หากเป็นไปตามข้อกำหนด ประธานคณะกรรมการตรวจสอบสากลจะแจ้งทุกฝ่ายรับทราบ (แอมเวย์และนักธุรกิจแอมเวย์) ว่าคำขออุทธรณ์จะได้รับการตรวจสอบโดยคณะกรรมการตรวจสอบสากล หากไม่เป็นไปตามข้อกำหนด ประธานคณะกรรมการจะแนะนำนักธุรกิจแอมเวย์ตามลำดับ หากเป็นไปได้จะอนุญาตให้นักธุรกิจแอมเวย์แก้ไข และส่งคำขออุทธรณ์อีกครั้งภายในกำหนดเวลาที่ระบุไว้

14.4.2 แอมเวย์และนักธุรกิจแอมเวย์อาจจัดทำข้อมูลเพิ่มเติมสำหรับการอุทธรณ์โดยอิสระ หรือตามที่คณะกรรมการตรวจสอบสากลร้องขอ คณะกรรมการตรวจสอบสากลจะกำหนดความเกี่ยวข้องและสาระสำคัญของข้อมูลที่จะนำเสนอ

14.5 การพิจารณาขั้นสุดท้ายโดยคณะกรรมการตรวจสอบสากล

14.5.1 คณะกรรมการตรวจสอบสากลอาจยืนยันหรือคัดค้านคำตัดสินของแอมเวย์ หรือส่งคดีกลับไปยังแอมเวย์เพื่อดำเนินการต่อไป

14.5.2 คำตัดสินของคณะกรรมการตรวจสอบสากลจะแจ้งให้ทุกฝ่ายรับทราบ

14.5.3 แอมเวย์จะดำเนินการตามขั้นตอนที่จำเป็นเพื่อดำเนินการตามคำตัดสินของคณะกรรมการตรวจสอบสากล

14.5.4 ในกรณีที่การพิจารณาของคณะกรรมการตรวจสอบเป็นประโยชน์ต่อนักธุรกิจแอมเวย์ แอมเวย์จะคืนสิทธิและเอกสารทั้งหมด



ตามความเหมาะสม รวมถึงการชำระยอดเงินคงเหลือถูกระงับไว้ก่อนหน้านี้ในสัญญา หรือดำเนินการอื่นใดตามที่ตกลงกันไว้ โดยคณะกรรมการตรวจสอบสากล

14.5.4.1 ในกรณีของคำตัดสินอื่นโดยคณะกรรมการตรวจสอบสากล แอมเวย์จะกำหนดการจัดการของเงินที่ถูกระงับอยู่ในสัญญา

14.5.5 ผลตัดสินของคณะกรรมการตรวจสอบสากลจะไม่ก่อให้เกิดความรับผิดทางกฎหมายหรือทางการเงิน การเรียกร้องค่าเสียหายหรือการไล่เบียดอื่น ๆ รวมถึงแต่ไม่จำกัดเพียงการสูญเสียผลกำไรหรือค่าความเสียหายในชื่อเสียงในส่วนของแอมเวย์ของนักธุรกิจแอมเวย์ หรือบุคคลอื่นใด

14.6 เงื่อนไขการอุทธรณ์ ตามข้อ 14.1 ขั้นตอนการยื่นอุทธรณ์เพื่อทบทวนไม่อาจนำมาใช้บังคับสำหรับนักธุรกิจแอมเวย์ที่มีสถานภาพเป็นนักธุรกิจแอมเวย์ในประเทศอื่น (ตลาดอื่น) ที่ถูกพิจารณาลงโทษให้ระงับสิทธิ ระงับเงินรางวัลและผลตอบแทน เนื่องจากการฝ่าฝืนกฎระเบียบในประเทศหนึ่งและส่งผลไปยังธุรกิจแอมเวย์ในประเทศอื่นด้วย กรณีนี้ให้บังคับตามระเบียบข้อ 12.5 โดยสามารถอุทธรณ์คำสั่งการพิจารณาลงโทษตรงต่อเจ้าหน้าที่พิจารณาอุทธรณ์ในประเทศที่นักธุรกิจไปกระทำการฝ่าฝืนกฎระเบียบจรรยาบรรณเท่านั้น

หลักเกณฑ์เกี่ยวกับการร้องเรียนในเรื่องที่เกี่ยวข้องกับกฎจรรยาบรรณ

- นักธุรกิจแอมเวย์สามารถร้องเรียนในเรื่องที่เกี่ยวข้องกับจรรยาบรรณภายในระยะเวลา 2 ปีนับตั้งแต่วันที่มีการกระทำผิดกฎจรรยาบรรณ หากมิได้ดำเนินการในระยะเวลาที่กำหนด แอมเวย์จะถือว่าสละสิทธิ์ในการร้องเรียน
- สำหรับกรณีการขายสินค้าข้ามสายงาน แอมเวย์สงวนสิทธิ์ในการพิจารณากรณีผลิตภัณฑ์ถูกจำหน่ายจากแอมเวย์ไม่เกิน 2 ปี หากเกินกว่า 2 ปีจะถือว่านักธุรกิจแอมเวย์สละสิทธิ์ในการร้องเรียน อย่างไรก็ตาม ไม่ถือว่าเป็นการจำกัดสิทธิของแอมเวย์ในการพิจารณาดำเนินการตามดุลพินิจของบริษัท

มาตรฐานการประกันคุณภาพ: หลักเกณฑ์เกี่ยวกับอุปกรณ์ส่งเสริมธุรกิจ

ก. อุปกรณ์ส่งเสริมธุรกิจที่จะนำมาใช้กับผู้สนใจต้องเป็นไปตามระเบียบปฏิบัติดังต่อไปนี้

- ก.1 นักธุรกิจแอมเวย์จะต้องไม่ใช้อุปกรณ์ดังกล่าวกับผู้สนใจ หรือขาย หรือเผยแพร่ หรือจำหน่ายอุปกรณ์ดังกล่าวให้แก่ผู้สนใจ หรือกล่าว หรือแนะนำ หรือทำให้เป็นที่เข้าใจว่าอุปกรณ์ดังกล่าวใดๆ นั้นได้รับอนุญาตให้ใช้กับผู้สนใจนั้นได้ เว้นแต่แอมเวย์จะอนุญาตเป็นลายลักษณ์อักษรอย่างแจ้งชัดล่วงหน้าให้กระทำเช่นนั้นได้ บรรดาอุปกรณ์ดังกล่าวทั้งปวงนั้นจะต้องแสดงวันเดือนปีที่ได้มีการจัดพิมพ์หรือบันทึก พร้อมทั้งแสดงชื่อของผู้พิมพ์หรือผู้ผลิตไว้ด้วย
- ก.2 นักธุรกิจแอมเวย์จะต้องไม่ใช้อุปกรณ์ดังกล่าวกับผู้สนใจ หรือจำหน่ายอุปกรณ์ดังกล่าวให้แก่ผู้สนใจ หากอุปกรณ์ดังกล่าวเสนอแนะ แสดงนัยสัญญา หรือรับประกัน ไม่ว่าโดยตรงหรือโดยอ้อมว่าจะทำให้ยอดขาย เงินได้ ผลกำไรหรือรายได้ในระดับหรือจำนวนที่เฉพาะเจาะจงใดๆ จากธุรกิจแอมเวย์ หรือจากการขายผลิตภัณฑ์ หรือบริการของแอมเวย์ในกลุ่มใดกลุ่มหนึ่งโดยเฉพาะเจาะจง
- ก.3 นักธุรกิจซึ่งได้รับอนุญาตให้ใช้อุปกรณ์ดังกล่าวจากแอมเวย์ตามระเบียบปฏิบัติเหล่านี้ จะต้องระบุข้อความไว้บนอุปกรณ์ดังกล่าวว่า “ตรวจข้อความแล้วจากแอมเวย์” หรือ “ข้อความอื่นซึ่งมีสาระสำคัญเทียบเท่ากับข้อความดังกล่าว”
- ก.4 ให้ใช้ระเบียบข้อ ข.1 ข้อ ข.2 ข้อ ข.3 ข้อ ข.4 ข้อ ข.5 และข้อ ข.6 บังคับกับอุปกรณ์ดังกล่าวที่อยู่ภายใต้กฎข้อ ก. นี้ด้วย

ข. อุปกรณ์ดังกล่าวที่นำไปใช้กับนักธุรกิจแอมเวย์ต้องเป็นไปตามระเบียบปฏิบัติดังต่อไปนี้



- ข.1 อุปกรณ์ดังกล่าวใดๆ
 - ข.1.1 ซึ่งมีคำแนะนำ คำอธิบาย หรือภาพประกอบใดๆ เกี่ยวกับแผนธุรกิจของแอมเวย์หรือส่วนหนึ่งส่วนใดของ แผนธุรกิจนั้น
 - ข.1.2 ซึ่งจะนำไปใช้กับนักธุรกิจแอมเวย์ใหม่เพื่อฝึกอบรมเกี่ยวกับวิธีการที่จะเริ่มต้นธุรกิจของตน จะต้องเป็นอุปกรณ์ที่ได้รับอนุญาตเป็นลายลักษณ์อักษรโดยชัดแจ้งจากแอมเวย์ และเนื้อหาสาระของอุปกรณ์ดังกล่าวจะต้องถูกต้อง เป็นไปตามระเบียบปฏิบัติของแอมเวย์ และจะต้องไม่เป็นการละเมิดลิขสิทธิ์ เครื่องหมายการค้าหรือสิทธิในทรัพย์สินทางปัญญาอื่นๆ ของแอมเวย์ไม่ว่าในทางใดๆ
- ข.2 ห้ามมิให้นักธุรกิจแอมเวย์ผลิต ขาย หรือเผยแพร่อุปกรณ์ดังกล่าวซึ่งเกี่ยวข้องกับการใช้ผลิตภัณฑ์แอมเวย์คุณลักษณะของผลิตภัณฑ์แอมเวย์ หรือประสิทธิภาพของผลิตภัณฑ์แอมเวย์ เว้นแต่นักธุรกิจแอมเวย์ จะคัดลอกเนื้อหาสาระที่สมบูรณ์และถูกต้อง ซึ่งมีระบุอยู่ในบทความ สื่อหรือสิ่งพิมพ์ที่แอมเวย์ผลิต เช่น นิตยสารอะชีฟ แอมนิวส์ โอลูป หรือฉลากผลิตภัณฑ์แอมเวย์ นำมารวมไว้ในจดหมายข่าว หรือในสิ่งนำเสนอที่ทำการเป็นเทปบันทึกภาพ/เสียงไว้หรือเขียนขึ้นเป็นลายลักษณ์อักษรของนักธุรกิจแอมเวย์ด้วย
- ข.3 นักธุรกิจแอมเวย์อาจผลิตอุปกรณ์ดังกล่าวที่เกี่ยวข้องกับเรื่องทั่วไปในหัวข้อ “วิธีการ” ในเรื่องต่างๆ ได้ เช่น “วิธีการขายผลิตภัณฑ์” “วิธีการจัดประชุมฝึกอบรม” “วิธีการจัดการสินค้าในสต็อก” “วิธีการสร้างแรงจูงใจ” “เรื่องราวความสำเร็จที่สร้างแรงจูงใจ” เป็นต้น อย่างไรก็ตาม อุปกรณ์ดังกล่าวที่เกี่ยวข้องกับ “วิธีการแสดงแผนธุรกิจแอมเวย์” นั้นจะต้องได้รับอนุญาตเป็นลายลักษณ์อักษรโดยชัดแจ้งจากแอมเวย์ก่อนจึงจะผลิตหรือดำเนินการใดๆ ได้ นักธุรกิจแอมเวย์ที่ผลิตอุปกรณ์ดังกล่าวจะต้องได้รับความยินยอมเป็นลายลักษณ์อักษรจากผู้พูด และ/หรือผู้เขียนซึ่งเป็นเจ้าของลิขสิทธิ์ในเรื่องข้อนั้นๆ ด้วย
- ข.4 ห้ามมิให้นักธุรกิจแอมเวย์คนใดผลิต ขาย และ/หรือเผยแพร่อุปกรณ์ดังกล่าวใดๆ ซึ่งมีลักษณะลงให้เห็นว่าคล้ายคลึงกับบทความ สิ่งพิมพ์ หรือวัสดุใดๆ ที่แอมเวย์ตีพิมพ์เผยแพร่ และจัดจำหน่ายให้แก่ นักธุรกิจแอมเวย์หรือซึ่งอาจเป็นการก่อให้เกิดความเข้าใจในความคิดของคนทั่วไปได้ว่า บทความสิ่งพิมพ์หรือวัสดุเหล่านั้นได้สร้างขึ้นมาเผยแพร่โดยแอมเวย์เอง หรือแอมเวย์เป็นผู้อนุญาตให้ดำเนินการจัดพิมพ์ เผยแพร่ หรือจัดจำหน่าย
- ข.5 การใช้ตราสัญลักษณ์ของแอมเวย์กับอุปกรณ์ส่งเสริมธุรกิจประเภทต่างๆ
 - ข.5.1 ประเภทเสียงและภาพ ชื่อและ/หรือตราสัญลักษณ์ของแอมเวย์ จะต้องถูกนำมาใช้หรือแสดงอย่างชัดเจนและสอดคล้องกันในจุดเริ่มต้นและส่วนท้ายของอุปกรณ์ส่งเสริมธุรกิจ
 - ข.5.2 ประเภทการนำเสนอด้วยสิ่งพิมพ์/สไลด์ จะต้องใช้ชื่อและ/หรือตราสัญลักษณ์ของแอมเวย์อย่างชัดเจนและสอดคล้องกันในสิ่งพิมพ์ทุกหน้า หรือสไลด์ทุกแผ่นของอุปกรณ์ส่งเสริมธุรกิจ
 - ข.5.3 ประเภทระบบดิจิทัล จะต้องใช้ชื่อและ/หรือตราสัญลักษณ์ของแอมเวย์อย่างชัดเจนและสอดคล้องกันในอุปกรณ์ส่งเสริมธุรกิจระบบดิจิทัล เช่น เว็บไซต์ และแอปพลิเคชันต่างๆ ทุกหน้า
 - ข.5.4 อุปกรณ์ส่งเสริมธุรกิจใดๆ ถ้ามีการใช้ชื่อ ตราสัญลักษณ์หรือเครื่องหมายการค้าของแบรนด์หรือกลุ่มของนักธุรกิจแอมเวย์ หรือขององค์กรฝึกอบรม จะต้องนำชื่อและ/หรือตราสัญลักษณ์ของแอมเวย์มาใช้ในขณะเดียวกันที่ใช้ชื่อ ตราสัญลักษณ์หรือ เครื่องหมายการค้าของแบรนด์หรือกลุ่มนักธุรกิจแอมเวย์ หรือขององค์กรฝึกอบรม และการใช้ชื่อ และ/หรือตราสัญลักษณ์ของแอมเวย์จะต้องมีความชัดเจนอย่างเท่าเทียมกัน
- ข.6 อุปกรณ์จะต้องหลีกเลี่ยงไม่พาดพิงอย่างชัดแจ้ง หรือโดยนัยในทางลบต่อเรื่องทางการเมือง เพศ ศาสนา หรือเชื้อชาติ
- ข.7 ผู้ที่มีสิทธิ์ที่จะผลิตอุปกรณ์ดังกล่าวจะต้องเป็นผู้ที่ดำรงคุณสมบัติในขณะนั้นเป็นนักธุรกิจแอมเวย์ระดับเพชร หรือระดับสูงกว่านั้นขึ้นไป
- ข.8 ผู้ผลิตอุปกรณ์ดังกล่าวต้องยื่นคำขอต่อบริษัท แอมเวย์ (ประเทศไทย) จำกัด ทุก 3 ปี เพื่อขออนุญาตต่ออายุการให้อนุญาตผลิตและขายหรือเผยแพร่อุปกรณ์ดังกล่าว
- ข.9 แอมเวย์มีสิทธิ์ขอตรวจสอบอุปกรณ์ดังกล่าวที่จะนำไปใช้กับผู้ที่เป็นนักธุรกิจแอมเวย์อยู่แล้วได้เป็นระยะๆ หรือตรวจสอบ



ในกรณีที่มีการสอบสวนเนื่องจากได้รับการร้องเรียน และได้ต่อว่าว่าข้อความในอุปกรณ์ดังกล่าวนั้นไม่สอดคล้องกับระเบียบปฏิบัติหรือเป้าหมายและวัตถุประสงค์ของแผนธุรกิจของแอมเวย์ หลังจากตรวจสอบเช่นว่านั้น แอมเวย์อาจกำหนดให้มีการแก้ไขปรับปรุงอุปกรณ์ดังกล่าวขึ้น หรือกำหนดให้นักธุรกิจแอมเวย์จัดส่งอุปกรณ์ดังกล่าวทั้งหมดให้แอมเวย์ดำเนินการตรวจสอบ หรือกำหนดให้ผู้ยื่นดำเนินการอื่น ดังเช่นที่แอมเวย์เห็นสมควรได้

ข.10 การเผยแพร่หรือจำหน่ายอุปกรณ์ดังกล่าวจะต้องเป็นไปตามวิธีดำเนินการดังต่อไปนี้

ข.10.1 ในการเผยแพร่หรือจำหน่ายอุปกรณ์ดังกล่าวขึ้น ห้ามมิให้นักธุรกิจแอมเวย์ขาย และ/หรือส่งอุปกรณ์ดังกล่าวแต่ละครั้ง โดยวิธีการส่งจองล่งหน้า หรือสมัครเป็นสมาชิกโดยได้รับอุปกรณ์ดังกล่าวเป็นระยะๆ เช่น รายเดือน รายปี ฯลฯ

ข.10.2 ห้ามมิให้นักธุรกิจแอมเวย์ซึ่งเลือกที่จะขายอุปกรณ์ดังกล่าวขึ้นกล่าวอ้าง เสนอแนะ หรือแสดงนัยว่าการใช้อุปกรณ์ดังกล่าวใดๆ นั้นสามารถรับประกันได้ว่าจะประสบความสำเร็จ หรือว่าแอมเวย์กำหนดให้ต้องใช้อุปกรณ์ดังกล่าว อุปกรณ์ส่งเสริมธุรกิจ นอกจากบรรดาที่ใช้กับผู้สนใจนั้นจะต้องระบุข้อความดังเช่นต่อไปนี้ “แม้ว่าเทคนิคและวิธีการนำเสนอต่างๆ ตามที่แนะนำนั้นจะใช้ได้ผลกับผู้อื่น แต่ก็ไม่มีผู้ใดรับประกันได้ว่าเทคนิคและวิธีเหล่านี้จะให้ได้ผลสำหรับท่าน อย่างไรก็ตาม เราหวังว่าแนวคิดที่ได้นำเสนอไว้นี้จะช่วยท่านได้ในการพัฒนาธุรกิจให้แข็งแกร่ง และมีผลกำไร อุปกรณ์เหล่านี้ได้จัดทำหรือพิมพ์ขึ้นเองต่างหากและมิได้จัดทำขึ้น หรือตรวจสอบโดยบริษัท แอมเวย์ (ประเทศไทย) จำกัด” ข้อความเดียวกันนี้จะต้องปรากฏอยู่ในส่วนที่เป็นเสียงของอุปกรณ์ดังกล่าวที่เป็นเทปเสียง หรือที่ใช้ในการสื่อสารโดยผ่านอุปกรณ์ที่คล้ายคลึงกันใด ๆ ด้วย

ข.10.3 ระเบียบปฏิบัติว่าด้วยการรับประกันความพอใจและกฎการซื้อกลับคืนของบริษัท แอมเวย์ (ประเทศไทย) จำกัด ไม่มีผลบังคับใช้กับอุปกรณ์ดังกล่าวใดๆ ซึ่งมีได้เป็นของแอมเวย์ บริษัท แอมเวย์ (ประเทศไทย) จำกัด จะรับประกันในการซื้อกลับคืนเฉพาะอุปกรณ์ของแอมเวย์เองเท่านั้น ในกรณีที่ผู้ซื้อร้องขออนักธุรกิจแอมเวย์ ซึ่งเป็นผู้ขายอุปกรณ์ดังกล่าวที่มีชื่อของแอมเวย์จะต้องซื้ออุปกรณ์ดังกล่าวขึ้นกลับคืนจากผู้ซื้อคนเดิมโดย มีเงื่อนไขที่ขอบด้วยเหตุผลในทางการค้าในระยะเวลา 90 วันหลังจากวันที่ขายอุปกรณ์ดังกล่าว โดยมีหลักฐานการซื้อ ข้อกำหนดของนโยบายการคืนเงิน ซึ่งนักธุรกิจแอมเวย์ที่ขายอุปกรณ์ดังกล่าวซึ่งมีชื่อของแอมเวย์ นำมาใช้รวมทั้งข้อกำหนดต่างๆ เกี่ยวกับการขายใดๆ เช่นว่านั้น ในกรณีที่ข้อกำหนดเช่นว่านั้นมิได้รวมถึงบุคคลผู้รับผิดชอบของที่ส่งคืนให้ผู้ขายและนักธุรกิจแอมเวย์ระดับเพชรของผู้ซื้อเป็นผู้รับผิดชอบในการจัดการของที่ส่งคืนให้นักธุรกิจแอมเวย์ที่เป็นผู้ขายรับรองให้แน่นอนว่า ข้อกำหนดและเงื่อนไขของนโยบายการคืนเงินใดๆ ที่นำมาใช้นั้นถูกต้องเป็นไปตามกฎหมายทั้งปวงที่ใช้บังคับ

ข.11 การสนับสนุนทางธุรกิจที่เสนอให้ในรูปของการสัมมนา การชุมนุม การประชุมอื่นๆ ซึ่งนักธุรกิจแอมเวย์เป็นผู้ดำเนินการให้แก่ผู้อื่นในสายการสπονเซอร์ของตนนั้นจะต้องยึดมั่นในวิธีดำเนินการดังนี้

ข.11.1 บัตรการสัมมนา การฝึกอบรม การชุมนุม และการประชุมอื่นๆ จะต้องระบุข้อความเช่นเดียวกับที่กล่าวไว้ กฎข้อ ข.10.2 ข้างต้น รวมถึงการจำหน่ายบัตรในการจัดงานของนักธุรกิจแอมเวย์ ด้านหน้าบัตรจะต้องระบุชื่องาน ชื่อผู้จัดงาน วันที่และเวลา สถานที่ และราคาบัตร ด้านหลังบัตรจะต้องระบุ เงื่อนไขในการคืน ชื่อผู้จัด/เจ้าภาพ และข้อมูลติดต่อ ด้านหน้าหรือด้านหลัง ต้องมีการระบุข้อความ “การซื้ออุปกรณ์ส่งเสริมธุรกิจขึ้นอยู่ด้วยความสมัครใจ” และข้อความ “ไม่อนุญาตให้บันทึกภาพหรือเสียง”

ข.11.2 นักธุรกิจแอมเวย์แต่ละคนที่จะเลือกจะขายบัตรการสัมมนา การชุมนุม และการฝึกอบรมจะต้องรับการผูกพันในอันที่จะต้องซื้อบัตรนั้นๆ คืน ในกรณีที่ผู้ซื้อได้ซื้อบัตรไว้เพื่อใช้เองในระยะเวลา 14 วันก่อนวันที่มีกิจกรรมดังกล่าว ข้อกำหนดของนโยบายการคืนเงินซึ่งนักธุรกิจแอมเวย์ที่ขายบัตรนำมาใช้นั้นจะต้องเป็นไปตามกฎข้อ ข.10.3 ข้างต้น

ข.12 การตั้งราคาและจำนวนการผลิต เจตนารมณ์ของการผลิตอุปกรณ์ส่งเสริมธุรกิจก็เพื่อสนับสนุนการดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับแอมเวย์ของนักธุรกิจแอมเวย์ในสายการสπονเซอร์ของตน ดังนั้น การตั้งราคาจำหน่ายและจำนวนการผลิตอุปกรณ์ดังกล่าวจะต้องสอดคล้องกับเจตนารมณ์เช่นนี้ และมีใช่เป็นการกำหนดไปเพื่อวัตถุประสงค์ในการค้าขายกำไรทั้งในระยะสั้นและระยะยาว โดยมีรายละเอียดดังนี้



- ข.12.1 การกำหนดราคาสำหรับอุปกรณ์ส่งเสริมการขายทั้งหมดจะต้องเป็นธรรมและสมเหตุสมผล การตัดสินใจในการกำหนดราคาจะต้องทำในเวลาที่ได้รับอนุญาตและทำการตรวจสอบต้นทุนการผลิตโดย บริษัท แอมเวย์ (ประเทศไทย) จำกัด ทั้งนี้ให้อยู่ในดุลยพินิจของบริษัท แอมเวย์ (ประเทศไทย) จำกัด ในอันที่จะพิจารณาว่าส่วนต่างที่เป็นผลกำไรนั้นอยู่ในเกณฑ์ที่เหมาะสมหรือไม่ นักธุรกิจแอมเวย์ที่เลือกจำหน่ายเทปเสียง จะต้องจำหน่ายเทปเสียงตามราคาของบริษัท แอมเวย์ (ประเทศไทย) จำกัด กำหนดในช่วงเวลาขณะนั้น
- ข.12.2 ผู้ผลิตจะต้องแจ้งต้นทุนการผลิต ผลกำไร และจำนวนการผลิตของอุปกรณ์ดังกล่าวทุกชนิดให้แอมเวย์ทราบ พร้อมกับการขออนุญาตทำการผลิตและเผยแพร่หรือจัดจำหน่าย
- ข.12.3 ในกรณีการจัดการประชุม การประชุมเซมิเนอร์ งานพิเศษต่างๆ และกิจกรรมอื่นๆ ซึ่งมีผู้ร่วมการฝึกอบรมมากกว่า 250 คน นักธุรกิจแอมเวย์จะต้องส่งกำหนดเวลาและรายละเอียดของการประชุมล่วงหน้า หรือภายในวันที่ 1 มกราคม หรือ 1 กรกฎาคม ของทุกปี ก่อนการจัดกิจกรรมเหล่านั้น โดยระบุวันที่ เวลา สถานที่ รวมทั้งชื่อ และข้อมูลผู้ติดต่อสำหรับนักธุรกิจแอมเวย์ซึ่งรับผิดชอบในการจัดหรือเป็นเจ้าภาพการประชุม หรือจัดงานนั้นแก่แอมเวย์ เพื่อตรวจสอบและขออนุมัติเป็นการล่วงหน้า นักธุรกิจแอมเวย์มีหน้าที่ส่งรายละเอียดของการประชุม ถ้าตนเป็นผู้จัดหรือเป็นเจ้าภาพการประชุม หรือกิจกรรมใดๆ ทั้งทางตรงและทางอ้อม หากมีการเปลี่ยนแปลงใดๆ ในตารางจัดงานดังกล่าว นักธุรกิจแอมเวย์ที่รับผิดชอบจะต้องแจ้งให้แอมเวย์ทราบโดยเร็วที่สุด และผู้จัดการประชุมนั้นจะต้องเป็นนักธุรกิจแอมเวย์ระดับเพชรและสูงกว่านั้นขึ้นไป
- ข.12.4 ราคาบัตรสำหรับการเข้าร่วมการสัมมนา การชุมนุม และการประชุมอื่นๆ ให้กำหนดตามความเหมาะสมทุกครั้ง โดยให้นำเงื่อนไขทั้งหมดตามที่กำหนดไว้ในข้อ ข.11.1 มาใช้บังคับด้วย
- ข.12.5 ผู้ผลิตและผู้ประสานงานสำหรับรายการต่างๆ จะต้องแจ้งให้ บริษัท แอมเวย์ (ประเทศไทย) จำกัด ทราบถึงค่าใช้จ่ายกำไร และจำนวนเงินทั้งหมดในการดำเนินรายการต่างๆ เช่นว่านั้นเมื่อเสนอคำร้องขอตามที่กำหนดไว้ในข้อ ข.12.1 มาบังคับใช้ด้วย
- ข.12.6 เนื้อหาการประชุมภาคบังคับ นักธุรกิจแอมเวย์ซึ่งเป็นผู้จัด และ/หรือเป็นเจ้าภาพการประชุม และ/หรือการจัดงานต่างๆ ที่อยู่ในประเภทใดประเภทหนึ่งต่อไปนี้ จะต้องตรวจสอบให้มั่นใจว่าการประชุมและ/หรือการจัดงานหรือกิจกรรมนั้นจะต้องเป็นไปตามมาตรฐานเนื้อหาในมาตรฐานการประกันคุณภาพ ซึ่งการประชุมและงานต่างๆ จะต้องแสดงเครื่องหมายแอมเวย์อย่างน้อยหนึ่งจุดภายในสถานที่แต่ละแห่งซึ่งเปิดให้นักธุรกิจแอมเวย์ใช้งาน และเครื่องหมายซึ่งแสดงชื่อและ/หรือตราสัญลักษณ์ของแอมเวย์จะต้องแสดงอย่างชัดเจนที่ทางเข้าและทางออก นอกจากนี้ เมื่อใดก็ตามที่ใช้ชื่อตราสัญลักษณ์ หรือเครื่องหมายการค้าของแบรนด์หรือกลุ่มของนักธุรกิจแอมเวย์ หรือองค์กรฝึกอบรม ชื่อหรือตราสัญลักษณ์ของแอมเวย์จะต้องปรากฏขึ้นพร้อมกันและจะต้องมีความโดดเด่นเท่าเทียมกัน และมีเนื้อหาการประชุมจำเป็นอย่างยิ่งต่อไป

การประชุมเซมิเนอร์ หมายถึง การประชุมที่ประกอบด้วยผู้ร่วมประชุมตั้งแต่ 30 คนขึ้นไป ผู้มุ่งหวังอาจไม่ต้องจ่ายเงินเพื่อเข้าร่วมประชุม ผู้จัดการประชุมนั้นจะต้องเป็นนักธุรกิจแอมเวย์ระดับแพลตินัมและสูงกว่านั้นขึ้นไป ซึ่งมีวัตถุประสงค์เพื่อแนะนำธุรกิจแอมเวย์ให้แก่ผู้มุ่งหวัง เนื้อหาการประชุมจะต้องนำเสนอเรื่องการสร้างรายได้ แผนธุรกิจแอมเวย์ และหรือผลิตภัณฑ์แอมเวย์

การประชุมของนักธุรกิจแอมเวย์ หมายถึง การประชุมของนักธุรกิจแอมเวย์ แต่ผู้มุ่งหวังอาจเข้าร่วมได้โดยไม่ต้องจ่ายเงินเพื่อเข้าร่วมประชุม ผู้จัดการประชุมนั้นจะต้องเป็นนักธุรกิจแอมเวย์ระดับเพชรและสูงกว่านั้นขึ้นไป ซึ่งมีวัตถุประสงค์ในการทำกิจกรรมดังต่อไปนี้ตั้งแต่หนึ่งอย่างขึ้นไป การประชุมของนักธุรกิจแอมเวย์ได้ให้การฝึกอบรมและความรู้เกี่ยวกับการสร้างธุรกิจ อย่างน้อยการประชุมนั้นจะต้องรวมถึงการสร้างแรงจูงใจ หรือการบอกเล่าประสบการณ์ เทคนิคการสร้างธุรกิจโดยวิทยากรผลิตภัณฑ์แอมเวย์ หรือการสาธิตผลิตภัณฑ์แอมเวย์

การประชุมพิเศษ/ สมาคม/ การฝึกอบรม เป็นการประชุมของนักธุรกิจแอมเวย์ แต่ผู้มุ่งหวังอาจเข้าร่วมได้โดยไม่ต้องจ่ายเงินเพื่อเข้าร่วมประชุม ผู้จัดการประชุมนั้นจะต้องเป็นนักธุรกิจแอมเวย์ระดับเพชรและสูงกว่านั้นขึ้นไป* ซึ่งมีวัตถุประสงค์



ในการประกาศเกียรติคุณนักธุรกิจแอมเวย์และสร้างแรงจูงใจ การนำเสนอ อภิปราย หรือกิจกรรมต่างๆ ซึ่งได้รับการออกแบบเพื่อสร้างแรงจูงใจให้นักธุรกิจแอมเวย์ในการสร้างธุรกิจแอมเวย์ โดยมีระยะเวลาไม่เกิน 1 วัน

การประชุมผู้นำ เป็นการประชุมของนักธุรกิจแอมเวย์ตั้งแต่ระดับแพลตินัมและสูงขึ้นไป ผู้จัดการประชุมนั้นจะต้องเป็นนักธุรกิจแอมเวย์ระดับแพลตินัมและสูงขึ้นไป ซึ่งมีวัตถุประสงค์เพื่อการฝึกอบรมทางธุรกิจและกลยุทธ์ทางธุรกิจ

หมายเหตุ: * นักธุรกิจแอมเวย์ระดับเพชรที่ไม่ดำรงคุณสมบัติสามารถจัดงานประชุมของนักธุรกิจแอมเวย์ การประชุมพิเศษ/สมาคม/การฝึกอบรมเป็นระยะเวลาหนึ่งปีหลังจากดำรงคุณสมบัติเป็นนักธุรกิจแอมเวย์ระดับเพชร หากนักธุรกิจแอมเวย์ไม่สามารถดำรงคุณสมบัติระดับเพชรอีกครั้งภายในระยะเวลาหนึ่งปี จะไม่สามารถจัดงานประชุมของนักธุรกิจแอมเวย์ การประชุมพิเศษ/สมาคม/การฝึกอบรมได้จนกว่าจะผ่านการรับรองคุณสมบัติระดับเพชรอีกครั้ง

- ข.13 ในการเผยแพร่อุปกรณ์ส่งเสริมธุรกิจนั้น นักธุรกิจแอมเวย์ระดับเพชรสามารถเผยแพร่และ/หรือขายอุปกรณ์ส่งเสริมธุรกิจให้นักธุรกิจที่อยู่ในสายการสπονเซอร์ของตนเอง ลงไปจนถึงนักธุรกิจแอมเวย์ระดับเพชรคนถัดไปเท่านั้น ห้ามมิให้เผยแพร่และ/หรือขายอุปกรณ์ส่งเสริมธุรกิจให้แก่ นักธุรกิจแอมเวย์ที่อยู่ในสายการสπονเซอร์ของนักธุรกิจแอมเวย์ระดับเพชรคนถัดไป โดยเด็ดขาด อย่างไรก็ตาม การเผยแพร่การขายหรือการใช้อุปกรณ์ส่งเสริมธุรกิจนั้น จะต้องอยู่บนพื้นฐานของการเคารพในสิทธิของกันและกันโดยเคร่งครัด นักธุรกิจแอมเวย์จะต้องเผยแพร่หรือขายอุปกรณ์ดังกล่าว โดยอยู่บนพื้นฐานของความสมัครใจอย่างเคร่งครัด นักธุรกิจแอมเวย์จะบังคับให้นักธุรกิจแอมเวย์คนอื่นซื้อหรือใช้อุปกรณ์ใดๆ มิได้ และการขายหรือการเผยแพร่อุปกรณ์จะต้องกระทำในสายการสπονเซอร์ของตนเท่านั้น
- ข.14 สาระข้อมูลในการสπονเซอร์และการแนะนำธุรกิจแอมเวย์
 - ข.14.1 สาระข้อมูลทั้งหมดของผู้ปราศรัยจะต้องเป็นการให้ความรู้ในการสπονเซอร์ผู้สนใจ การสร้างความพึงพอใจและความตั้งใจในการดำเนินธุรกิจแอมเวย์
 - ข.14.2 ผู้ปราศรัยจะต้องส่งเสริมการสπονเซอร์ผู้สนใจในธุรกิจ โดยกำหนดการดำเนินธุรกิจที่ดีที่สร้างขึ้นจากพื้นฐานความสมดุลของการขายปลีก การสπονเซอร์ และการใช้สินค้าด้วยตนเอง ทั้งนี้จะต้องหลีกเลี่ยงการแสดงออกว่าธุรกิจแอมเวย์เป็นเหมือนโอกาสทางธุรกิจ ซึ่งไม่ต้องอาศัยการขายปลีก
 - ข.14.3 ผู้ปราศรัยจะต้องแสดงภาพธุรกิจแอมเวย์ที่ถูกต้องตลอดเวลา โดยจะต้องแสดงให้เห็นว่า แอมเวย์เป็นวิธีการหลักทางธุรกิจ และมีความรับผิดชอบโดยไม่จำกัดเฉพาะการขายตลาด การพัฒนาผลิตภัณฑ์ การจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ การบริหารแผนการให้ผลตอบแทน การบริหารแผนธุรกิจของแอมเวย์ และการเป็นตัวแทนแต่ผู้เดียวในการนำธุรกิจเข้าสู่ตลาดใหม่ๆ ทั้งนี้จะต้องไม่มีการแสดงออกใดๆ อันจะเป็นการแสดงให้เห็นได้โดยปริยายไปในทางตรงข้ามกับสถานะเช่นว่านี้ไม่ว่าในเวลาใดทั้งสิ้น
 - ข.14.4 ผู้ปราศรัยจะต้องไม่แสดงให้เห็นได้โดยปริยายไม่ว่าในเวลาใดว่าองค์กรหรือระบบการสนับสนุนเป็นวิธีการหลักทางธุรกิจ รวมทั้งจะต้องไม่แสดงว่า องค์กร หรือระบบการสนับสนุนนั้นเป็นสิ่งที่ไม่อาจเลือกได้
- ข.15 ห้ามมิให้นักธุรกิจแอมเวย์สนับสนุน ช่วยเหลือ ร่วมมือ แสวงหา หรือรับผลประโยชน์จากกิจกรรมใดๆ ของบุคคลภายนอกอันเป็นกิจกรรมที่ละเมิดต่อระเบียบปฏิบัติไม่ว่าทางตรงหรือทางอ้อม ข้อห้ามดังกล่าวรวมถึงการห้ามเข้ามีส่วนเกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจที่จัดสัมมนา อบรม ขายสื่อส่งเสริมธุรกิจ (เทป หนังสือ วีดิทัศน์) หรือกิจกรรมอื่นใดที่ส่งเสริมการขายผลิตภัณฑ์แอมเวย์ หรือที่เกี่ยวข้องไม่ว่าในทางใด ๆ กับธุรกิจขายตรงของบริษัท แอมเวย์ (ประเทศไทย) จำกัด เช่น การเป็นผู้จัดการบริหาร ผู้ขาย หรือตัวแทนของธุรกิจเช่นว่านั้นการฝ่าฝืนระเบียบปฏิบัติดังกล่าวนี้ ย่อมเป็นเหตุให้บริษัทแอมเวย์ (ประเทศไทย) จำกัด ใช้ดุลยพินิจเด็ดขาดแต่ฝ่ายเดียวที่จะดำเนินการต่อนักธุรกิจแอมเวย์ผู้ละเมิดได้ทุกประการ รวมทั้งการยกเลิกการเป็นนักธุรกิจแอมเวย์ในทันทีโดยไม่ต้องแจ้งให้ทราบ

ค. ถ้าแอมเวย์ตัดสินว่า เอกสารสิ่งพิมพ์ เทป หรืออุปกรณ์ส่งเสริมธุรกิจอื่นๆ ที่นักธุรกิจแอมเวย์ผลิตขึ้นเป็นการฝ่าฝืนกฎทำให้เสียหาย หรือมีผลทำให้ธุรกิจเสียหายหรือถูกทำลาย หรือมีผลทำให้เสื่อมเสียชื่อเสียง แอมเวย์สงวนสิทธิ์ที่จะทำการตักเตือนนักธุรกิจ



บทที่ 4 การดำเนินธุรกิจอย่างถูกต้อง

แอมเวย์ทันที เพื่อให้หยุดการผลิตหรือแจกจ่ายอุปกรณ์ส่งเสริมธุรกิจดังกล่าว หากไม่เชื่อฟังคำตักเตือน แอมเวย์มีสิทธิ์ที่จะยกเลิกการเป็นนักธุรกิจแอมเวย์ และจะให้นักธุรกิจแอมเวย์เป็นผู้รับผิดชอบในค่าใช้จ่ายใดๆ ความเสียหายและจำนวนเงินที่ต้องรับผิดชอบอันอาจเป็นผลมาจากการผลิต การแจกจ่าย หรือการขายอุปกรณ์เหล่านั้น

จ. การยื่นและการตรวจทานอุปกรณ์ส่งเสริมธุรกิจ นักธุรกิจแอมเวย์ตั้งแต่ระดับเพชรและสูงขึ้นไป ซึ่งผลิตอุปกรณ์ส่งเสริมธุรกิจ หรือจัดซื้ออุปกรณ์ส่งเสริมธุรกิจมาจากบุคคลที่สามมีข้อผูกพันที่จะต้องตรวจสอบให้แน่ใจว่าได้ส่งอุปกรณ์ส่งเสริมธุรกิจให้แก่แอมเวย์เพื่อการตรวจทานและอนุญาตตามกระบวนการที่ได้ระบุไว้ต่อไปนี้อย่างเคร่งครัด ก่อนที่จะขายหรือจัดจำหน่าย ทั้งนี้ การที่แอมเวย์ตรวจทานและอนุญาตให้ใช้อุปกรณ์ส่งเสริมธุรกิจ มิได้ทำให้นักธุรกิจแอมเวย์พ้นจากความรับผิดชอบอันเกี่ยวกับการปฏิบัติตามกฎหมายที่ใช้บังคับอยู่ ซึ่งรวมถึงแต่ไม่ได้จำกัดอยู่เพียงกฎหมายเกี่ยวกับการใช้ทรัพย์สินทางปัญญาของบุคคลที่สาม ข้อกำหนดสำหรับบรรจภัณฑ์ของอุปกรณ์ส่งเสริมธุรกิจ และการใช้หมายเลขการทบทวนเนื้อหาของอุปกรณ์ส่งเสริมธุรกิจ อุปกรณ์ส่งเสริมธุรกิจแต่ละชนิดที่ได้รับอนุญาตจะต้องประกอบด้วยข้อมูลต่อไปนี้

- ชื่อนักธุรกิจแอมเวย์ที่ผลิตหรือได้รับอนุญาตจากแอมเวย์ให้ใช้อุปกรณ์ส่งเสริมธุรกิจ
- ชื่อของอุปกรณ์ส่งเสริมธุรกิจ
- ราคาของอุปกรณ์ส่งเสริมธุรกิจ
- วันที่ตีพิมพ์หรือบันทึกอุปกรณ์ส่งเสริมธุรกิจ
- ชื่อผู้จัดพิมพ์หรือผู้ผลิตอุปกรณ์ส่งเสริมธุรกิจ
- หมายเลขทบทวนเนื้อหาและปีที่ได้รับอนุญาตจากแอมเวย์
- การเปิดเผยข้อมูลของอุปกรณ์ส่งเสริมธุรกิจตามข้อบังคับ (ถ้ามี)

ข้อมูลที่ระบุข้างต้นจะต้องชัดเจน เข้าใจง่ายและเป็นภาษาไทย อย่างไรก็ตาม ตำแหน่งการจัดวางข้อความดังกล่าวบนอุปกรณ์ส่งเสริมธุรกิจอาจแตกต่างกันไป นักธุรกิจแอมเวย์จะต้องส่งเอกสารแบบฟอร์มการขอรับอนุมัติในการทำอุปกรณ์ส่งเสริมธุรกิจล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 60 วัน

จ.1 อุปกรณ์ส่งเสริมธุรกิจเพื่อเป็นทีระลึก

กระบวนการก่อนยื่น

นักธุรกิจแอมเวย์ที่ส่งอุปกรณ์ส่งเสริมธุรกิจเพื่อให้ตรวจทานจะต้องพยายามสร้างความมั่นใจว่าอุปกรณ์ส่งเสริมธุรกิจ ทั้งหมดซึ่งยื่นต่อแอมเวย์เพื่อการตรวจทานนั้นเป็นไปตามมาตรฐานเนื้อหาของมาตรฐานการประกันคุณภาพนี้และประกอบด้วยเนื้อหาของอุปกรณ์ส่งเสริมธุรกิจภาคบังคับ

กระบวนการยื่น

1. นักธุรกิจแอมเวย์จะต้องยื่นสำเนาระบบดิจิทัลของอุปกรณ์ส่งเสริมธุรกิจ ซึ่งจำเป็นต้องได้รับอนุญาต ร่วมกับบทสรุปที่เป็นลายลักษณ์อักษรและรายละเอียดโดยทั่วไปของอุปกรณ์ส่งเสริมธุรกิจให้แก่บุคคลหรือแผนกตามที่แอมเวย์กำหนดไว้ นอกจากนี้ นักธุรกิจแอมเวย์ยังต้องยื่นข้อมูลเกี่ยวกับต้นทุนการผลิตสำหรับอุปกรณ์ส่งเสริมธุรกิจที่รวมทั้งราคาขายของอุปกรณ์ส่งเสริมธุรกิจและปริมาณการผลิตอุปกรณ์ส่งเสริมธุรกิจนั้น
2. แอมเวย์สามารถเลือกที่จะตรวจทานอุปกรณ์ส่งเสริมธุรกิจที่ได้ยื่นมาเพื่อตรวจสอบการปฏิบัติตามกฎระเบียบ และอนุญาตให้ใช้อุปกรณ์ส่งเสริมธุรกิจนั้นโดยไม่ต้องมีการตรวจทานหรือปฏิเสธรายการที่ไม่ใช้อุปกรณ์ส่งเสริมธุรกิจ
3. เมื่ออุปกรณ์ส่งเสริมธุรกิจได้รับอนุญาตแล้ว แอมเวย์จะกำหนดหมายเลขตรวจทานเนื้อหา (Content Review Number: CRN) สำหรับอุปกรณ์ส่งเสริมธุรกิจนั้นและแจ้งให้นักธุรกิจแอมเวย์ทราบถึงการอนุญาตนี้ อุปกรณ์ส่งเสริมธุรกิจจะได้รับอนุญาตอย่างเป็นทางการจากแอมเวย์เพื่อการส่งเสริมการขายและการจัดจำหน่ายแก่นักธุรกิจแอมเวย์ (และ/หรือ ผู้มุ่งหวัง แล้วแต่กรณี) ต่อเมื่อมีการระบุหมายเลขตรวจทานเนื้อหา (CRN) บนอุปกรณ์ส่งเสริมธุรกิจดังกล่าวเท่านั้น
4. ในกรณีที่แอมเวย์พบว่ามีการละเมิดมาตรฐานการประกันคุณภาพในกระบวนการตรวจทาน อุปกรณ์ส่งเสริมธุรกิจนั้นจะถูกปฏิเสธ อย่างไรก็ตาม หากได้รับอนุญาตจากผู้เขียนและผู้ถือสิทธิ์ที่ใช้บังคับอยู่สำหรับอุปกรณ์ส่งเสริมธุรกิจนั้น นักธุรกิจแอมเวย์อาจแก้ไขอุปกรณ์ส่งเสริมธุรกิจให้สอดคล้องกันและยื่นเพื่อขอทบทวนการอนุมัติอีกครั้งหนึ่งจะต้องไม่มีการส่งเสริมการขายหรือจัดจำหน่ายอุปกรณ์ส่งเสริมธุรกิจแก่นักธุรกิจแอมเวย์ หรือผู้มุ่งหวังจนกว่าอุปกรณ์ส่งเสริมธุรกิจนั้นจะได้รับอนุญาตอย่างเป็นทางการจากแอมเวย์และได้รับหมายเลขตรวจทานเนื้อหา (CRN) แล้ว



ง.2 อุปกรณ์ส่งเสริมธุรกิจในการประชุมและงานต่างๆ

กระบวนการก่อนอื่น

ก่อนที่จะมีการประชุมหรือการจัดงาน นักธุรกิจแอมเวย์ที่เป็นผู้จัดงาน หรือเป็นเจ้าภาพการประชุมนั้นจะต้องสร้างความมั่นใจว่า เนื้อหาของการประชุมหรืองานนั้นจะเป็นไปตามมาตรฐานเนื้อหาของมาตรฐานการประกันคุณภาพนี้ และจะต้องรวมถึงเนื้อหาของอุปกรณ์ส่งเสริมธุรกิจภาคบังคับ ราคาบัตรสำหรับการประชุมและงานนั้นจะต้องเป็นธรรมและสมเหตุสมผล หากแอมเวย์ร้องขออนักธุรกิจแอมเวย์ที่จัดงาน หรือเป็นเจ้าภาพการประชุมนั้น จะต้องให้ข้อมูลโดยทันทีเกี่ยวกับค่าใช้จ่าย รายได้ และกำไรสำหรับการประชุมหรืองานนั้น

ข้อกำหนดในการบันทึกเสียงหรือภาพ

นักธุรกิจแอมเวย์ที่จัดงาน หรือเป็นเจ้าภาพการประชุมจะต้องบันทึกเสียงหรือภาพของการประชุมหรืองานตามที่ระบุไว้ การบันทึกนั้นจะต้องเก็บรวบรวมเนื้อหาทั้งหมดของการประชุมหรืองานนั้นและจะต้องมีคุณภาพอย่างเพียงพอที่จะทำให้แอมเวย์สามารถดำเนินการตรวจทาน โดยเทียบกับมาตรฐานการประกันคุณภาพของงานหรือการประชุมนั้น

การประชุม การประชุมพิเศษ การสัมมนา การฝึกอบรม จะต้องเป็นไปตามข้อกำหนดด้านการบันทึกเสียงหรือภาพนักธุรกิจแอมเวย์ที่เป็นผู้จัดงาน หรือเป็นเจ้าภาพการประชุมจะต้องเก็บรักษานับตั้งแต่วันที่เป็นเวลาอย่างน้อยหกสิบวันตามปฏิทิน นับจากวันที่สิ้นสุดการประชุมหรืองานและจัดทำให้แก่แอมเวย์โดยทันทีที่ได้รับคำขอ หลังจากผ่านหกสิบวันตามปฏิทินแล้ว อาจทำลายบันทึกนั้นได้ นอกเสียจากว่าต้องการเก็บบันทึกนั้นไว้

การฝึกอบรมที่กำหนด

นักธุรกิจแอมเวย์ทุกคนที่ได้ผลิตอุปกรณ์ส่งเสริมธุรกิจ หรือจัดการประชุมหรือจัดงานจะต้องผ่านการฝึกอบรมที่กำหนดเกี่ยวกับ

- กระบวนการและข้อกำหนดของมาตรฐานตามมาตรฐานการประกันคุณภาพ
- มาตรฐานเนื้อหาตามมาตรฐานการประกันคุณภาพ

ทั้งนี้ แอมเวย์จะจัดฝึกอบรมให้แก่ นักธุรกิจแอมเวย์โดยไม่คิดค่าใช้จ่าย นอกจากนี้ นักธุรกิจแอมเวย์ที่เป็นผู้จัดงาน หรือเป็นเจ้าภาพการประชุมจะต้องรับผิดชอบในการสร้างความมั่นใจว่านักธุรกิจแอมเวย์ ซึ่งมาเป็นวิทยากรในการประชุมและงานต่างๆ นั้นจะต้องได้รับการฝึกอบรมด้านมาตรฐานเนื้อหาตามมาตรฐาน การประกันคุณภาพประจำปี นอกจากนี้ นักธุรกิจแอมเวย์จะต้องให้รายละเอียดว่าการฝึกอบรมนั้นได้จัดขึ้นด้วยรูปแบบใด เมื่อใด ที่ใด และจะต้องให้รายชื่อผู้เข้าร่วมอบรม หากแอมเวย์ร้องขอ

มาตรฐานการประกันคุณภาพ: หลักเกณฑ์เกี่ยวกับการใช้ทรัพย์สินทางปัญญาของบุคคลภายนอกในการประชุมและงานกิจกรรมต่างๆ

เนื้อหาดังต่อไปนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อชี้แนะแนวทางบางประการแก่ท่านเกี่ยวกับวิธีการที่ถูกต้องในการใช้ทรัพย์สินทางปัญญาของบุคคลอื่น โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ลิขสิทธิ์ และสิทธิที่เกี่ยวข้อง (ข้างเคียง) แบบผลิตภัณฑ์ ผลิตภัณฑ์หรือทรัพย์สิน สิทธิบัตรเครื่องหมายการค้า ชื่อทางการค้า ซอฟต์แวร์ สิทธิในฐานข้อมูล ความลับทางการค้าตลอดจนวิธีการ รวมถึงชื่อ และรูปภาพของบริษัท บุคคลที่มีชื่อเสียง และบุคคลอื่นใด (ในคู่มือนี้ สิ่งต่างๆ เหล่านี้รวมเรียกว่า “ทรัพย์สินทางปัญญา”) ที่เกี่ยวเนื่องกับธุรกิจแอมเวย์ของท่าน และเพื่อช่วยให้ท่านสามารถปฏิบัติตามหน้าที่ตามสัญญาของท่านในการที่จะต้องปฏิบัติตามหลักเกณฑ์การปฏิบัติทางธุรกิจของแอมเวย์ ซึ่งกำหนดให้ท่านต้องเคารพสิทธิในทรัพย์สินทางปัญญาของแอมเวย์ และไม่ละเมิดสิทธิในทรัพย์สินทางปัญญาของผู้อื่น และหลีกเลี่ยงความรับผิดชอบต่อบุคคลภายนอกสำหรับการละเมิดสิทธิในทรัพย์สินทางปัญญาของบุคคลภายนอกดังกล่าว

การปฏิบัติตามแนวทางปฏิบัติจะช่วยให้ท่านปกป้องธุรกิจแอมเวย์ของท่านโดยการเคารพต่อสิทธิในทรัพย์สินทางปัญญาของบุคคลอื่น ซึ่งประเด็นนี้มีความสำคัญ เนื่องจากในฐานะนักธุรกิจแอมเวย์ การที่ท่านใช้ทรัพย์สินทางปัญญาเกี่ยวกับธุรกิจแอมเวย์ของท่านอาจถือเป็น



บทที่ 4 การดำเนินธุรกิจอย่างถูกต้อง

การใช้ทรัพย์สินทางปัญญาดังกล่าวในเชิงพาณิชย์ และจะได้รับการติดตามตรวจสอบอย่างใกล้ชิดจากเจ้าของทรัพย์สินทางปัญญาดังกล่าว ซึ่งอาจคาดหวังคำตอบแทนใดๆ จากกิจกรรมนี้ และอาจดำเนินการทางกฎหมายเพื่อที่จะบังคับสิทธิในทรัพย์สินทางปัญญาของพวกเขา ตลอดจนเรียกร้องค่าเสียหายอันเกิดจากการที่ท่านใช้ทรัพย์สินทางปัญญาของพวกเขา

คนทั่วไปมักจะคิดว่า เพียงเพราะบางสิ่งมีอยู่และสามารถดาวน์โหลดได้ง่ายจากอินเทอร์เน็ต เช่น วิดีโอ ดนตรี ภาพถ่าย ข้อความที่โพสต์ในบล็อก หรือเอกสาร พวกเขาสามารถที่จะทำคัดลอกและใช้เนื้อหาดังกล่าวได้โดยไม่เสียค่าใช้จ่าย เพื่อให้สนับสนุนกิจการของพวกเขา ซึ่งในความจริงมักไม่เป็นเช่นนั้น

คนทั่วไปยังอาจคิดอีกว่า พวกเขาสามารถใช้ดนตรีที่พวกเขาซื้ออย่างถูกกฎหมายผ่านช่องทางค้าปลีก เช่น แผ่นดิสก์ที่ซื้อจากร้านค้า หรือเอ็มพี3 จากร้านค้าปลีกออนไลน์ เช่น ไอทูนส์ หรือแอมะซอน ซึ่งเกี่ยวเนื่องกับกิจกรรมทางธุรกิจของพวกเขาได้ อย่างไรก็ดี โดยทั่วไปแล้ว กรณีไม่ได้เป็นเช่นนั้น

ในความเป็นจริง ท่านควรจะต้องพิจารณาว่า เกือบทุกสิ่งที่ท่านเห็นในอินเทอร์เน็ตนั้นได้รับความคุ้มครองโดยทรัพย์สินทางปัญญา และการดาวน์โหลดหรืออัปโหลดสิ่งใดๆ จากอินเทอร์เน็ตเพื่อการใช้งานที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจแอมเวย์ของท่านโดยไม่ได้รับอนุญาตหรือการให้สิทธิที่ถูกต้องใดๆ อาจก่อให้เกิดปัญหาแก่ท่านได้ ซึ่งรวมถึงการฟ้องร้องและการลงโทษต่างๆ ที่อาจจะเกิดขึ้นได้

ลิขสิทธิ์

กฎหมายลิขสิทธิ์ครอบคลุมสิ่งของและผลงานหลากหลายประเภท ดังตัวอย่างต่อไปนี้

- ดนตรีกรรมและสิ่งบันเทิงเสียง
- วิดีโอและสื่อดิจิทัล เช่น คลิป หรือตัวอย่างจากรายการโทรทัศน์และภาพยนตร์
- วรรณกรรม เช่น ข้อความที่คัดลอกมาจากหนังสือ นิตยสาร บทกวี เว็บไซต์ บล็อก การโพสต์ในสื่อสังคม จุลสาร แผ่นพับ และสิ่งที่เป็นลายลักษณ์อักษรใดๆ
- คำบรรยาย สุนทรพจน์ หรือการนำเสนอทางวิทยาศาสตร์ การศึกษาหรือเทคนิค
- รูปถ่ายและรูปภาพ รูปเขียน รูปวาด แผนที่ งานประติมากรรม และงานสถาปัตยกรรมใดๆ สิ่งเหล่านี้ปรากฏอยู่ในสื่อทุกประเภท ซึ่งรวมถึงในอินเทอร์เน็ต ซึ่งอาจได้รับการตีพิมพ์ แสดงอยู่ในรูปแบบดิจิทัลหรือแพร่เสียงแพร่ภาพ

เครื่องหมายการค้าและสิทธิอื่นใด

สิ่งใดๆ ที่ท่านสร้างสรรค์ขึ้นเพื่อใช้เกี่ยวกับธุรกิจแอมเวย์ของท่านอาจทำให้เกิดปัญหาตามกฎหมายทรัพย์สินทางปัญญาประเภทอื่นๆ ขึ้นได้ ตัวอย่างเช่น ชื่อ คำ ตราสัญลักษณ์ คำขวัญ รูปภาพ ตัวอักษร รูปร่าง สี หรือเสียง และสิ่งต่างๆ ดังกล่าวรวมกันอาจได้รับความคุ้มครองโดยกฎหมายว่าด้วยเครื่องหมายการค้าหรือการแข่งขันทางการค้า บุคคลทั่วไปอาจฟ้องร้องท่านได้ หากท่านใช้ชื่อ ความเหมือนคล้ายรูปภาพ ข้อมูลส่วนบุคคล หรือสื่อดิจิทัลของผู้อื่นโดยมิได้รับความยินยอม

นโยบายและวิธีปฏิบัติที่ดี

นโยบายและวิธีปฏิบัติที่ดีดังต่อไปนี้มีวัตถุประสงค์ที่จะให้แนวทางแก่การสร้างสรรคและการใช้วัสดุของท่านและการดำเนินการประชุมและงานกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจแอมเวย์ของท่านในลักษณะที่จะช่วยให้ท่านสามารถหลีกเลี่ยงการละเมิดสิทธิในทรัพย์สินทางปัญญาและช่วยให้แน่ใจได้ว่าท่านจะปฏิบัติตามหลักเกณฑ์การปฏิบัติที่เกี่ยวข้อง โปรดทราบว่า นโยบายและวิธีปฏิบัติดังกล่าวนี้นี้ไม่ได้คุ้มครองสิทธิและข้อจำกัด ทุกประการที่เกี่ยวข้องกับการใช้วัสดุทรัพย์สินทางปัญญาของท่าน หากท่านมีข้อสงสัยใดๆ เกี่ยวกับการใช้วัสดุที่มีสิทธิอันเกี่ยวเนื่องกับธุรกิจแอมเวย์ของท่าน โปรดปรึกษานายความของท่าน

นโยบายสำหรับผู้จัดงาน

- ได้รับอนุญาตและ/หรือความยินยอมจากเจ้าของลิขสิทธิ์หรือองค์กรจัดเก็บลิขสิทธิ์ระดับประเทศต่างๆ ซึ่งในบางครั้งเรียกว่าองค์กร



บริหารจัดการสิทธิในการทำซ้ำ ที่อนุญาตให้ท่านใช้วัสดุทั้งหมดที่มีลิขสิทธิ์ตามวัตถุประสงค์ของท่านอันเกี่ยวข้องกับธุรกิจแอมเวย์ของท่าน และจัดเตรียมหลักฐานของการอนุญาตและ/หรือความยินยอมดังกล่าวให้แก่แอมเวย์

- ท่านไม่สามารถที่จะเปิดดนตรีที่บันทึกและไม่สามารถให้วงดนตรีแสดงดนตรีในการประชุมหรืองานกิจกรรมของท่านได้ เว้นเสียแต่ว่า การแสดงดังกล่าวได้รับความคุ้มครองโดยการอนุญาตโดยเจ้าของลิขสิทธิ์หรือองค์กรจัดเก็บลิขสิทธิ์ระดับประเทศ หากท่านต้องการทราบว่า มีการอนุญาตดังกล่าวหรือไม่ หรือต้องการหาข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวกับการขออนุญาต โปรดติดต่อองค์กรจัดเก็บลิขสิทธิ์ที่เกี่ยวข้อง
- แม้ว่าจะได้รับอนุญาตและ/หรือความยินยอมสำหรับการแสดงดนตรีสาธารณะในการประชุมหรืองานกิจกรรมของท่านแล้วก็ตาม แต่การให้อนุญาตเหล่านี้ไม่ครอบคลุมถึงการบันทึกเสียงดนตรีดังกล่าว ทั้งนี้ ห้ามบันทึกและ/หรืออัปโหลดส่วนใด ๆ ของงานกิจกรรม
- พิมพ์ข้อความว่า “ไม่อนุญาตให้ทำการบันทึกส่วนใด ๆ ของงานกิจกรรมนี้ การฝ่าฝืนข้อห้ามนี้อาจนำไปสู่การละเมิดลิขสิทธิ์ และอาจทำให้ท่านต้องรับผิดชอบต่อการละเมิดลิขสิทธิ์ดังกล่าวและอาจฝ่าฝืนหลักเกณฑ์การปฏิบัติของแอมเวย์ที่เกี่ยวข้อง” ไว้บนบัตรและใบปลิวสำหรับการประชุมและงานกิจกรรมของท่าน
- ติดตั้งป้ายที่ไม่อนุญาตให้มีการบันทึกอย่างเด่นชัดในการประชุมและงานกิจกรรมของท่าน ในกรณีที่กระทำไม่ได้ให้ใส่ข้อความเพิ่มเติมที่พิมพ์ไว้บนบัตรด้วย
- กำหนดให้ผู้ดำเนินรายการ ผู้นำเสนอ วิทยากรกระบวนกร และวิทยากรในการประชุมและงานกิจกรรมของท่านต้องปฏิบัติตามมาตรฐานเนื้อหาของมาตรฐานการประกันคุณภาพ หากวิทยากรไม่ใช่พนักงานธุรกิจแอมเวย์ นักธุรกิจแอมเวย์จะต้องให้สำเนามาตรฐานด้านเนื้อหาแก่วิทยากรและให้วิทยากรลงนามในข้อตกลงที่เป็นลายลักษณ์อักษรซึ่งระบุว่าคำพูด และ/หรือการนำเสนอของวิทยากรจะต้องสอดคล้องกับมาตรฐานเนื้อหา นักธุรกิจแอมเวย์ซึ่งเป็นผู้จัดงานหรือเป็นเจ้าภาพการประชุมนั้นจะต้องรับผิดชอบเป็นการส่วนตัว หากวิทยากรละเมิด และเตือนให้ผู้เข้าร่วมประชุมและงานกิจกรรมว่า การนำเสนอของพวกเขาอาจประกอบด้วยทรัพย์สินทางปัญญาของพวกเขาเองหรือของบุคคลภายนอกและเตือนว่าไม่อนุญาตให้ทำการบันทึกส่วนใด ๆ ของงานกิจกรรม

วิธีปฏิบัติที่ดีสำหรับผู้จัดงาน

- ตระหนักว่า การอนุญาตมักจะมีข้อจำกัด และการให้อนุญาตสำหรับการใช้ประเภทหนึ่ง ๆ อาจไม่ครอบคลุมถึง การใช้อีกประเภทหนึ่ง ยกตัวอย่างเช่น
 - การอนุญาตสำหรับการแสดงดนตรีสาธารณะอาจจะไม่ครอบคลุมถึงการบันทึกกิจกรรมที่มีการแสดงดนตรีดังกล่าว
 - การอนุญาตครั้งหนึ่งอาจมีผลใช้ได้สำหรับระยะเวลาหนึ่ง ๆ ที่จำกัดเท่านั้น
- หากท่านจ้างให้บุคคลอื่นจัดทำวิดีโอหรือวัสดุที่เป็นลายลักษณ์อักษร (เช่น จุลสาร ใบปลิว หรือหน้าเว็บไซต์) ให้กำหนดให้บุคคลดังกล่าวจัดหาหลักฐานเป็นลายลักษณ์อักษรของการอนุญาตหรือการยินยอมที่เกี่ยวข้องกับลิขสิทธิ์ และให้เตรียมที่จะมอบหลักฐานดังกล่าวแก่แอมเวย์
- หากท่านสังเกตเห็นบุคคลอื่นทำการบันทึกใด ๆ ในงานกิจกรรม ให้ท่านร้องขออย่างสุภาพให้เขายุติการบันทึกดังกล่าว (และถ้าสมควรให้บุคคลดังกล่าวลบสิ่งบันทึกดังกล่าว)

นโยบายสำหรับผู้จัดงานและผู้เข้าร่วมงาน

- ห้ามบันทึก (ภาพหรือวิดีโอ) ของการประชุมหรืองานกิจกรรมของแอมเวย์หรือของนักธุรกิจแอมเวย์โดยไม่ได้รับอนุญาตเป็นลายลักษณ์อักษรล่วงหน้าเสียก่อน
- ห้ามใช้ทรัพย์สินทางปัญญาของผู้อื่นอันเกี่ยวข้องกับธุรกิจแอมเวย์ของท่าน โดยไม่ได้รับอนุญาตและ/หรือความยินยอมที่เหมาะสมหรือเว้นแต่ในกรณีกฎหมายที่เกี่ยวข้องให้อนุญาตไว้โดยเฉพาะ ยกตัวอย่างเช่น ห้ามไม่ให้กระทำการดังต่อไปนี้หากไม่ได้รับอนุญาตที่เหมาะสม
 - เปิดวิดีโอในการประชุมหรืองานต่าง ๆ



บทที่ 4 การดำเนินธุรกิจอย่างถูกต้อง

- จัดทำวิดีโอ ซึ่งรวมถึงการแสดงสไลด์วิดีโอ ซึ่งท่านใส่ดนตรีไว้ด้วย
- อัปโหลดวิดีโอขึ้นเครือข่ายสังคม เว็บไซต์ บล็อก หรือที่อื่นใดในอินเทอร์เน็ต
- ใช้เครื่องหมายการค้าของบริษัทหรือบุคคลอื่นๆ
- ใช้รูปภาพ ชื่อ หรือความเหมือนคล้ายของบุคคลที่มีชื่อเสียง หรือบุคคลอื่นๆ หรือข้อมูลส่วนบุคคลของบุคคลใดๆ โดยไม่ได้รับความยินยอมล่วงหน้า
- ทำสำเนา อัปโหลด หรือใช้วัสดุหรือผลงานใดๆ (รวมถึง แต่ไม่จำกัดเพียง วิดีโอ ดนตรี ภาพถ่าย วรรณกรรม คำบรรยาย หรือสุนทรพจน์) ที่ท่านพบเจอในอินเทอร์เน็ตหรือที่อื่นใด
- นักธุรกิจแอมเวย์ที่จัดงานหรือเป็นเจ้าภาพการประชุม จะต้องสร้างความมั่นใจว่าเนื้อหาทั้งหมดที่นำเสนอและวิทยากรทุกคนในการประชุม หรืองานนั้นจะต้องเป็นไปตามมาตรฐานเนื้อหาของมาตรฐานการประกันคุณภาพ หากวิทยากรไม่ใช่ นักธุรกิจแอมเวย์ นักธุรกิจแอมเวย์จะต้องให้สำเนามาตรฐานด้านเนื้อหาแก่วิทยากรและให้วิทยากรลงนามในข้อตกลงที่เป็นลายลักษณ์อักษรซึ่งระบุว่าคำพูด และ/หรือการนำเสนอของวิทยากรจะต้องสอดคล้องกับมาตรฐานเนื้อหา นักธุรกิจแอมเวย์ซึ่งเป็นผู้จัดงานหรือเป็นเจ้าภาพการประชุมนั้นจะต้องรับผิดชอบเป็นการส่วนตัว หากวิทยากรละเมิดมาตรฐานด้านเนื้อหา

วิธีปฏิบัติที่ดีสำหรับผู้จัดงานและผู้เข้าร่วมงาน

โปรดตระหนักว่า การทำวิดีโอ “เป็นส่วนตัว” อาจไม่สามารถหลีกเลี่ยงปัญหาเกี่ยวกับทรัพย์สินทางปัญญาได้

รายชื่อองค์กรจัดเก็บลิขสิทธิ์ซึ่งบริหารจัดการสิทธิในการพิมพ์และสิทธิในสิ่งบันทึกเสียง

ประเทศ	องค์กรจัดเก็บลิขสิทธิ์
ไทย	• บริษัท จีเอ็มเอ็ม มิวสิค พับลิชชิง จำกัด
	• บริษัท เอ็มพีซี มิวสิค จำกัด
	• บริษัท ลิขสิทธิ์เพลง จำกัด
	• บริษัท จัดเก็บลิขสิทธิ์ไทย จำกัด

มาตรฐานการสื่อสารแบบดิจิทัล

การปฏิบัติตามข้อตกลง

นักธุรกิจแอมเวย์ต้องปฏิบัติตามกฎจรรยาบรรณ มาตรฐานการประกันคุณภาพ และมาตรฐานการสื่อสารแบบดิจิทัลเหล่านี้ เนื่องจากการสื่อสารผ่านสื่อดิจิทัลทั้งหมดเกี่ยวข้องกับธุรกิจ ผลิตภัณฑ์ หรือบริการของแอมเวย์ (ทั้งทางตรงหรือทางอ้อม) หรือเมื่อใช้การสื่อสารผ่านสื่อดิจิทัลประกอบอุปกรณ์ส่งเสริมธุรกิจที่ได้ระบุไว้ในหลักปฏิบัติ นักธุรกิจแอมเวย์ต้องปฏิบัติตามกฎหมายที่เกี่ยวข้องรวมทั้งข้อตกลงและเงื่อนไขของการใช้ระบบที่รองรับการสื่อสารผ่านสื่อดิจิทัลที่กำลังใช้อยู่ตลอดเวลา

นักธุรกิจแอมเวย์ต้องเป็นผู้ที่ซื่อสัตย์ ตรงต่อ และไม่หลอกลวง แอมเวย์อาจจะร้องขอให้ นักธุรกิจแอมเวย์ทำการนำออก ยกเลิก ถอนคืน ลบทิ้ง แก้ไข หรือกระทำการอื่นใดที่เกี่ยวข้องกับการสื่อสารผ่านสื่อดิจิทัลของนักธุรกิจแอมเวย์ท่านนั้น



ขอให้ทราบตัวอย่างต่างๆ ที่ได้จัดสรรไว้ในเอกสารนี้เป็นเพียงตัวอย่างเท่านั้นและไม่ครอบคลุมถึงทุกสถานการณ์ซึ่งได้รับและไม่ได้รับอนุญาต

ข้อห้ามในการสื่อสารและการส่งข้อความไม่พึงประสงค์ (SPAM)

นักธุรกิจแอมเวย์ต้องไม่เข้าไปยุ่งเกี่ยวกับการสื่อสารโดยการส่งข้อความไม่พึงประสงค์เป็นอันตราย การส่งข้อความไม่พึงประสงค์ได้รับการให้คำนิยามว่าเป็นการสื่อสารผ่านสื่อดิจิทัลที่ถูกส่งไปยังบุคคลใดบุคคลหนึ่งซึ่งนักธุรกิจแอมเวย์ท่านนั้นไม่ได้มีความสัมพันธ์เป็นการส่วนตัว รวมถึงความสัมพันธ์ที่มีมาก่อนหน้าแล้ว (เช่น ความสัมพันธ์กันและการทำงานร่วมกันโดยตรงระหว่างนักธุรกิจแอมเวย์และบุคคลนั้นซึ่งเกิดขึ้นก่อนที่จะนำโอกาสทางธุรกิจแอมเวย์ หรือผลิตภัณฑ์ของแอมเวย์) การส่งข้อความไม่พึงประสงค์นับรวมถึงการสื่อสารต่างๆ ที่สื่อถึงบุคคลใดก็ตามผู้ซึ่งไม่ได้รับเลือกที่จะได้รับการสื่อสารนั้น หรือสื่อถึงบุคคลใดบุคคลหนึ่งผู้ซึ่งไม่ได้รับเลือกก็ตาม เช่น การได้รับการร้องขอให้ให้นำออกจากการสื่อสารในอนาคต “การเลือกเข้าร่วม” คือเมื่อใดก็ตามที่บุคคลหนึ่งทำการตรวจสอบที่จะค้นพบและเต็มใจเลือกที่จะติดตาม ชื่นชอบ มีส่วนร่วม เป็นสมาชิก หรืออีกอย่างหนึ่งการแสดงความสนใจที่จะรับการสื่อสารผ่านสื่อดิจิทัล

การสร้างชุมชนออนไลน์

ชุมชนออนไลน์เป็นกลุ่มของบุคคลซึ่งเป็นผู้ใช้การสื่อสารผ่านสื่อดิจิทัลที่จะสนทนาในเรื่องที่สนใจหรือหัวข้อต่างๆ นักธุรกิจแอมเวย์สามารถที่จะสร้างชุมชนออนไลน์ในการที่จะแลกเปลี่ยนโอกาสทางธุรกิจแอมเวย์โดยใช้การสื่อสารแบบผลึกหรือแบบดิ่ง การใช้วิธีการสื่อสารแบบผลึกและแบบดิ่งได้อธิบายไว้แล้วในมาตรฐานการสื่อสารแบบดิจิทัลนี้ ซึ่งสามารถช่วยให้นักธุรกิจแอมเวย์หลีกเลี่ยงการสื่อสารโดยการส่งข้อความไม่พึงประสงค์ ไม่ว่าในกรณีใดๆ นักธุรกิจแอมเวย์ไม่อาจจะชักชวน ช่วยเหลือ พยายามโน้มน้าว หรือยุยง นักธุรกิจแอมเวย์รายอื่นภายในหรือภายนอกชุมชนออนไลน์ของตนเองที่ร้องขอเพื่อเปลี่ยนแปลงสายการสポンเซอร์โดยตรงหรือทางอ้อม

การสร้างชุมชนออนไลน์ของคุณโดยใช้การสื่อสารแบบดิ่ง

นักธุรกิจแอมเวย์ได้รับอนุญาตในการที่จะเผยแพร่เนื้อหาภายใต้สภาพแวดล้อมแบบสาธารณะหรือส่วนตัวซึ่งสามารถสร้างโอกาสสำหรับบุคคลในการที่จะค้นพบเนื้อหาและเลือกที่จะเข้าร่วม การเข้าถึงการสื่อสารแบบดิ่งคือการที่เมื่อใดก็ตามที่นักธุรกิจแอมเวย์ได้สร้างหรือใช้เนื้อหาภายใต้กรรมสิทธิ์ทางดิจิทัลซึ่งเป็นของตนเองแต่ผู้เดียวหรือเป็นผู้ควบคุมเพื่อที่บุคคลนั้นๆ ต้องทำการตรวจสอบที่จะค้นพบและเต็มใจเลือกที่จะติดตาม ชื่นชอบ มีส่วนร่วม เป็นสมาชิก หรืออีกอย่างหนึ่งการแสดงความสนใจที่จะรับการสื่อสารผ่านสื่อดิจิทัล และด้วยเหตุนี้จึงเลือกที่จะเข้าร่วม เมื่อมีการสร้างชุมชนออนไลน์ของตนเองจึงสามารถทำให้มั่นใจได้ว่าบุคคลที่กำลังเรียกดูเนื้อหาจะไม่ได้รับการสื่อสารโดยการส่งข้อความไม่พึงประสงค์และเป็นการสร้างทางเลือกที่จะติดต่อกับนักธุรกิจแอมเวย์

การสร้างชุมชนออนไลน์ของคุณโดยใช้การสื่อสารแบบผลึก

การเข้าถึงการสื่อสารแบบผลึกคือการที่เมื่อใดก็ตามที่นักธุรกิจแอมเวย์ได้ติดต่อกับบุคคลนั้นๆ โดยตรง หรือการผลักดันเนื้อหาไปบนกรรมสิทธิ์ทางดิจิทัล เมื่อนักธุรกิจแอมเวย์ได้สร้างชุมชนออนไลน์ขึ้น การสื่อสารแบบผลึกมีด้วยกันสองประเภทด้วยกันคือ สิ่งที่ได้รับอนุญาตและสิ่งที่ไม่ได้รับอนุญาต

การสื่อสารแบบผลึกที่ได้รับอนุญาต

นักธุรกิจแอมเวย์ได้รับอนุญาตที่จะส่งเนื้อหาดิจิทัลให้กับบุคคลใด ๆ ผู้ที่ตนเองมีความสัมพันธ์ส่วนตัวและความสัมพันธ์ที่มีมาก่อนหน้าแล้ว เพราะว่าบุคคลเหล่านั้นได้เป็นส่วนหนึ่งของชุมชนออนไลน์ของนักธุรกิจแอมเวย์แล้ว นอกจากนั้น นักธุรกิจแอมเวย์สามารถผลักดันการสื่อสารผ่านสื่อดิจิทัลไปยังบุคคลต่างๆ ซึ่งได้เลือกที่จะเข้าร่วมและแสดงความสนใจในการที่จะเข้าร่วมเป็นสมาชิกในชุมชนออนไลน์ของนักธุรกิจแอมเวย์

การสื่อสารแบบผลึกที่ไม่ได้รับอนุญาต

นักธุรกิจแอมเวย์ไม่ได้รับอนุญาตที่จะส่งการสื่อสารผ่านสื่อดิจิทัลไปยังบุคคลต่างๆ ที่ตนเองไม่มีความสัมพันธ์ส่วนตัวและความสัมพันธ์ที่มีมาก่อนหน้าแล้ว หรือบุคคลต่างๆ ที่ไม่ได้เลือกที่จะเข้าร่วมที่จะรับการสื่อสาร สิ่งนี้จะพิจารณาเป็นการส่งข้อความไม่พึงประสงค์



บทที่ 4 การดำเนินธุรกิจอย่างถูกต้อง

เนื้อหาสำหรับนักธุรกิจแอมเวย์เท่านั้น

นักธุรกิจแอมเวย์ได้รับอนุญาตให้โพสต์หรือส่งเนื้อหาส่วนตัวตามประเภทต่อไปนี้ไปยังชุมชนออนไลน์ของนักธุรกิจแอมเวย์นั่นก็คือ

- รายการอุปกรณ์ส่งเสริมธุรกิจที่ผ่านการตรวจสอบและได้รับอนุญาตจากแอมเวย์
- การฝึกอบรมนักธุรกิจแอมเวย์ ข้อมูลส่งเสริมการตลาด รวมทั้งข้อมูลของวันจัดกิจกรรมและราคาบัตรโดยปราศจากข้อจำกัด

เนื้อหาที่ไม่ได้รับอนุญาต

นักธุรกิจแอมเวย์ไม่ได้รับอนุญาตให้โพสต์เนื้อหาต่อไปนี้ในชุมชนออนไลน์ส่วนตัวหรือสาธารณะนั่นก็คือ

- ข้อมูลสายการสปอนเซอร์
- ข้อมูลที่เป็นความลับ และ/หรือห้ามเปิดเผยสู่สาธารณะ ซึ่งหมายรวมถึงข้อมูลก่อนการเปิดตัวผลิตภัณฑ์การเปลี่ยนแปลงผู้บริหาร การปิดโรงงาน การควบรวมกิจการ เป็นต้น

การสื่อสารภายในชุมชนออนไลน์

เมื่อบุคคลหนึ่งเลือกที่จะเข้าร่วมกับชุมชนออนไลน์ของนักธุรกิจแอมเวย์ การสื่อสารทั้งหมดซึ่งบุคคลนั้นๆ ได้รับอนุญาตโดยไม่คำนึงว่าเป็นการสื่อสารแบบผลึกหรือแบบดึงดูดราบใดก็ตามที่การสื่อสารเหล่านั้นเป็นไปตามกฎจรรยาบรรณ มาตรฐานการประกันคุณภาพ และ มาตรฐานการสื่อสารแบบดิจิทัลเหล่านี้ อย่างไรก็ตาม การเข้าถึงการสื่อสารแบบผลึกหรือแบบดึงดูดต้องได้ถูกใช้เมื่อนักธุรกิจแอมเวย์ได้สร้างชุมชนออนไลน์และต้องเป็นไปตามหมวดต่อไปนี้

การนำเสนอโอกาสทางธุรกิจแอมเวย์

นักธุรกิจแอมเวย์อาจจะคาดหวังและนำเสนอโอกาสทางธุรกิจแอมเวย์ให้กับลูกค้าและนักธุรกิจแอมเวย์ที่คาดหวัง รวมทั้งการใช้การกระตุ้นให้ลงมือทำ บนกรรมสิทธิ์ทางดิจิทัลที่นักธุรกิจแอมเวย์ท่านนั้นเป็นเจ้าของหรือผู้ควบคุมได้จัดให้กับบุคคลนั้นๆ เลือกที่จะเข้าร่วม (การสื่อสารแบบดึงดูด) อีกทางเลือกหนึ่ง นักธุรกิจแอมเวย์อาจจะคาดหวังจากบุคคลนั้นๆ ซึ่งมีความสัมพันธ์ที่มีมาก่อนหน้านี้แล้วกับบุคคลนั้นๆ (การสื่อสารแบบผลึก)

เนื้อหาที่ผู้ใช้เป็นคนสร้างสรรค์เอง

นักธุรกิจแอมเวย์ได้รับอนุญาตในการที่จะส่งเสริมโอกาสทางธุรกิจแอมเวย์และผลิตภัณฑ์ต่างๆ โดยการโพสต์เนื้อหาที่ผู้ใช้เป็นคนสร้างสรรค์เองหมายรวมถึงวิดีโอ เสียง รูปภาพ (ผลิตภัณฑ์ ผู้คน การแชร์ที่กับผลิตภัณฑ์ของแอมเวย์หรือไม่มีผลิตภัณฑ์ หรือสิ่งอื่น) ซึ่งข้อความที่จะสื่อประกอบด้วยความซื่อสัตย์ เที่ยงตรง และไม่หลอกลวง อย่างไรก็ตาม เนื้อหาที่ผู้ใช้เป็นคนสร้างสรรค์เองประกอบด้วยเครื่องหมายการค้าที่แอมเวย์เป็นเจ้าของ (ผลิตภัณฑ์ หรือชื่อตราสินค้า/สัญลักษณ์) เพียงเท่านั้น หรือภาพผลิตภัณฑ์ของแอมเวย์อาจจะไม่สามารถถูกนำมาใช้เป็นภาพโปรไฟล์ ภาพพื้นหลัง หรือสิ่งที่คล้ายๆ กันบนกรรมสิทธิ์ทางดิจิทัล

เนื้อหาที่ผู้ใช้เป็นคนสร้างสรรค์เอง/การจัดวางผลิตภัณฑ์

นักธุรกิจแอมเวย์ได้รับอนุญาตให้ทำการขายภายใต้มาตรฐานการสื่อสารแบบดิจิทัลนี้โดยการโพสต์เนื้อหาที่ผู้ใช้เป็นคนสร้างสรรค์เองหมายรวมถึงวิดีโอ เสียง รูปภาพ (ผลิตภัณฑ์ ผู้คน การแชร์ที่กับผลิตภัณฑ์ของแอมเวย์หรือไม่มีผลิตภัณฑ์ หรือสิ่งอื่น) ซึ่งข้อความที่จะสื่อประกอบด้วยความซื่อสัตย์ เที่ยงตรง และไม่หลอกลวง อย่างไรก็ตาม เนื้อหาที่ผู้ใช้เป็นคนสร้างสรรค์เองประกอบด้วยเครื่องหมายการค้าที่แอมเวย์เป็นเจ้าของ (ผลิตภัณฑ์ หรือชื่อตราสินค้า/สัญลักษณ์) เพียงเท่านั้น หรือภาพผลิตภัณฑ์ของแอมเวย์อาจจะไม่สามารถถูกนำมาใช้เป็นภาพโปรไฟล์ ภาพพื้นหลัง หรือสิ่งที่คล้ายๆ กันบนกรรมสิทธิ์ทางดิจิทัล

การขายที่ไม่ได้รับอนุญาต

นักธุรกิจแอมเวย์ไม่ได้รับอนุญาตให้ทำการขาย โปรโมทผลิตภัณฑ์หรือบริการต่างๆ ในช่องทางขายปลีกผ่านออนไลน์ซึ่งมีจุดประสงค์หลักเพื่อขายผลิตภัณฑ์หรือบริการให้กับบุคคลภายนอก โดยปราศจากข้อจำกัด ไม่อนุญาตให้นำผลิตภัณฑ์หรือบริการของแอมเวย์ไปโพสต์ในช่องทางออนไลน์แม้ว่าผลิตภัณฑ์หรือบริการเหล่านั้นไม่ได้ผลิตไว้สำหรับการขาย การขายปลีกบนช่องทางขายปลีกออนไลน์เหล่านี้



ส่งผลกระทบต่อสภาพแวดล้อมทางการแข่งขัน และอาจส่งผลต่อการให้บริการแก่ลูกค้าของนักธุรกิจแอมเวย์ และชื่อเสียงตลอดจนตราสินค้าต่างๆ ของแอมเวย์ แอมเวย์จึงไม่อนุญาตให้ทำกิจกรรมการขายบนระบบปฏิบัติการเหล่านี้

นักธุรกิจแอมเวย์ไม่ได้รับอนุญาตให้ใช้หรือมอบอำนาจให้แก่บุคคลที่ไม่ใช่พนักงานแอมเวย์ (ผู้ทรงอิทธิพลบนโลกโซเชียล ลูกค้า พ่อค้าปลีก ฯลฯ) เพื่อดำเนินการขายหรือจำหน่ายผลิตภัณฑ์และบริการของแอมเวย์ในนามของตนเอง รวมถึงการใช้กลยุทธ์ที่หลอกลวงเพื่อเพิ่มยอดขายหรือสร้างความน่าสนใจในกรรมสิทธิ์ทางดิจิทัลของตนเอง

การผสมผสานและการใช้ประโยชน์จากชุมชนออนไลน์อื่นๆ/ธุรกิจ

การผสมผสานกรรมสิทธิ์ทางดิจิทัลคือการรวบรวมความสนใจส่วนตัวหรือทางธุรกิจของนักธุรกิจแอมเวย์ที่มีต่อกรรมสิทธิ์ทางดิจิทัลของตนเอง นักธุรกิจแอมเวย์ได้รับอนุญาตให้การผสมผสานและการใช้ประโยชน์จากธุรกิจแอมเวย์ของตนเองกับชุมชนออนไลน์อื่นๆ และธุรกิจนั้นหมายถึงในการผสมผสานกรรมสิทธิ์ทางดิจิทัลที่นักธุรกิจแอมเวย์เป็นเจ้าของหรือผู้ควบคุมนั้น สามารถใช้ประโยชน์จากชุมชนและธุรกิจที่ไม่เกี่ยวข้องกับแอมเวย์ของตนเพื่อส่งเสริม การแนะนำ รวมทั้งการขายผลิตภัณฑ์แอมเวย์ และติดต่อกับผู้คาดหวังที่จะเป็นลูกค้าผ่านช่องทางธุรกิจหรือหรือชุมชนออนไลน์ดังกล่าวได้ นั่นก็หมายความว่าในการผสมผสานกรรมสิทธิ์ทางดิจิทัลแบบเดียวกันนั้น นักธุรกิจแอมเวย์สามารถใช้ประโยชน์จากชุมชนแอมเวย์ในการส่งเสริม การแนะนำ รวมทั้งการขายผลิตภัณฑ์ที่ไม่ใช่ของแอมเวย์ ตลอดจนติดต่อกับผู้คาดหวังที่จะเป็นลูกค้าผ่านชุมชนแอมเวย์นั้นได้เช่นกัน ภายใต้เงื่อนไขว่านักธุรกิจแอมเวย์จะต้องไม่ใช่ตำแหน่งของตนเพื่อให้มีสิทธิเหนือดาวไลน์ในทางที่ผิด*

*การใช้สิทธิในทางที่ผิด หมายถึงรวมถึงแต่ไม่จำกัดเพียงจะกล่าวถึงหรือกล่าวเป็นนัยว่านักธุรกิจแอมเวย์ต้องซื้อสินค้าที่เป็นผลิตภัณฑ์แนะนำหรือสินค้าร่วมรายการที่ไม่ใช่ผลิตภัณฑ์ของแอมเวย์เพื่อที่จะทำให้ตนเองประสบความสำเร็จในธุรกิจ ผู้สปอนเซอร์และอัฟไลน์ไม่ควรจะสนับสนุน กดดัน หรือบังคับให้นักธุรกิจแอมเวย์ผู้ซึ่งเป็นดาวไลน์ให้ทำการซื้อสินค้าที่ไม่ใช่ผลิตภัณฑ์ของแอมเวย์เพื่อเป็นเงื่อนไขในการได้รับการสนับสนุน หรือความช่วยเหลือในการสร้างธุรกิจของตนเอง

การผสมผสานกรรมสิทธิ์ทางดิจิทัลของนักธุรกิจแอมเวย์จะต้องไม่มุ่งเน้นไปที่การดำเนินธุรกิจเชิงพาณิชย์เพียงอย่างเดียว หรือใช้เพื่อวัตถุประสงค์ของการค้าปลีกออนไลน์ เช่น การซื้อขายทางอีคอมเมิร์ซบนกรรมสิทธิ์ทางดิจิทัล นักธุรกิจแอมเวย์ไม่สามารถใช้กรรมสิทธิ์ทางดิจิทัลอย่างเป็นทางการของแอมเวย์ หรือกรรมสิทธิ์ทางดิจิทัลที่แอมเวย์เป็นเจ้าของในการชักชวนผู้คาดหวังที่จะเป็นลูกค้าหรือลูกค้าให้มาเป็นสมาชิก การบริการ หรือผลิตภัณฑ์จากกิจการที่ไม่ใช่ธุรกิจแอมเวย์ ในทางกลับกันนักธุรกิจแอมเวย์ไม่สามารถใช้กรรมสิทธิ์ทางดิจิทัลที่ไม่ใช่ธุรกิจแอมเวย์เพื่อส่งเสริม การแนะนำ หรือการขายผลิตภัณฑ์แอมเวย์ หรือการบริการ หรือส่งเสริมโอกาสทางธุรกิจแอมเวย์ การผสมผสานกรรมสิทธิ์ทางดิจิทัลต้องเป็นไปตามเงื่อนไขและข้อกำหนดของกรรมสิทธิ์ ชุมชน หรือธุรกิจนั้นๆ

ข้อยกเว้น

นักธุรกิจแอมเวย์จะต้องไม่ผสมผสาน ใช้ประโยชน์ ส่งเสริม แนะนำ หรือขาย ตามรายละเอียดดังต่อไปนี้

- ผลิตภัณฑ์ หรือโอกาสการแข่งขันทางธุรกิจจากการขายตรง หรือธุรกิจเครือข่าย
- ผลิตภัณฑ์ หรือบริการซึ่งไม่ได้รับอนุญาตจากการขายทางออนไลน์ หรือจำเป็นต้องมีใบอนุญาต หรือได้รับอนุญาตให้ขาย เช่น เงินกู้ การลงทุนทางการเงิน การบริการด้านกฎหมาย หรือการบริการด้านการแพทย์ ฯลฯ
- ธุรกิจที่ขัดแย้งกัน หรือเกี่ยวกับการใช้ชีวิต เช่น ภาพลามกอนาจาร ยาสูบ การเมือง การแพทย์ทางเลือก ศาสนา การพนัน มุมมองการลงทุน ฯลฯ
- การบริการซึ่งรวมถึงการให้คำปรึกษา ทักทายการใช้ชีวิต การให้คำปรึกษาด้านการสมรส การให้คำปรึกษาทางจิตวิญญาณ การพูดในที่สาธารณะ หรือการพัฒนาการเป็นเจ้าของกิจการ หรือการบริการใดๆ ซึ่งต้องใช้การเสริมสร้างในการที่จะชักจูงผู้คนเข้าสู่แอมเวย์ แต่การนำเสนอผลิตภัณฑ์ การบริการ หรือความสนใจอื่นๆ มากกว่าผลิตภัณฑ์ของแอมเวย์ หรือ โอกาสทางธุรกิจแอมเวย์



บทที่ 4 การดำเนินธุรกิจอย่างถูกต้อง

นอกจากนี้นักธุรกิจแอมเวย์ไม่สามารถผสมผสาน ใช้ประโยชน์ ส่งเสริม แนะนำผลิตภัณฑ์ซึ่งเป็นการแข่งขันโดยตรงและเป็นผลิตภัณฑ์ที่ทดแทนกันได้ด้วยผลิตภัณฑ์ของแอมเวย์ที่มีอยู่ อย่างไรก็ตาม นักธุรกิจแอมเวย์สามารถผสมผสาน ใช้ประโยชน์ ส่งเสริม แนะนำผลิตภัณฑ์นั้นผ่านการผสมผสานกรรมสิทธิ์ทางดิจิทัล ตราบใดที่ไม่ได้รับผลประโยชน์เป็นเงินหรือค่าตอบแทน

ภายใต้การผสมผสานของชุมชนออนไลน์ ยอดขายของผลิตภัณฑ์แอมเวย์จำเป็นต้องไม่เกี่ยวข้องกับการทำธุรกรรมของผลิตภัณฑ์ที่ไม่ใช่ของแอมเวย์ นักธุรกิจแอมเวย์ไม่ได้รับอนุญาตให้รวบรวมผลิตภัณฑ์ของแอมเวย์กับผลิตภัณฑ์ที่ไม่ใช่ของแอมเวย์เป็นส่วนหนึ่งของการส่งเสริมการขาย หรือการนำเสนอการขาย

การโฆษณาและการส่งเสริมการขาย

นักธุรกิจแอมเวย์ได้รับอนุญาตให้ทำการโฆษณาโดยใช้เครื่องมือในการสืบค้นที่ไม่มีค่าธรรมเนียม รวมถึงการใช้การกระตุ้นให้ลงมือทำโดยใช้ระบบปฏิบัติการที่ได้รับอนุมัติจากแอมเวย์ (เปลี่ยนแปลงไปตามตลาดแต่ละท้องถิ่น)

นักธุรกิจแอมเวย์ไม่ได้รับอนุญาตให้ทำการโฆษณา โดยการให้บริการโฆษณาที่มีค่าใช้จ่าย ซึ่งรวมถึงการส่งเสริม การเป็นสปอนเซอร์ การจัดแสดงหรือโฆษณาบนเครื่องมือในการสืบค้น เนื่องจากโฆษณาเหล่านี้สร้างความได้เปรียบที่ไม่เป็นธรรมระหว่างนักธุรกิจแอมเวย์ด้วยกัน และอาจเป็นการแข่งขันกับแอมเวย์โดยตรงโดยปราศจากข้อจำกัด การโฆษณาแบบมีค่าใช้จ่ายหรือแบบไม่มีค่าใช้จ่าย การโฆษณาผ่านบริการจัดหาต่าง ๆ เว็บไซต์ประมูล เว็บไซต์สำหรับการซื้ออุปโภคบริโภคในราคาพิเศษ การขายสินค้ามือสองออนไลน์ กลุ่มการซื้อ/ขาย เว็บไซต์ระดมทุน ตลอดจนเว็บไซต์การค้าหรือการขายตรงเป็นสิ่งที่ไม่ได้รับอนุญาต การโฆษณาผ่านเว็บไซต์เหล่านี้อาจเป็นผลกระทบต่อการให้บริการแก่ลูกค้าของนักธุรกิจแอมเวย์ และกระทบชื่อเสียงและตราสินค้าของแอมเวย์

วิดีโอ เสียง และการถ่ายทอดสดภาพและเสียงผ่านระบบอินเทอร์เน็ต (Live Streaming)

วิดีโอ เสียง และการถ่ายทอดสดภาพและเสียงผ่านระบบอินเทอร์เน็ต (ซึ่งรวมถึงวิดีโอ และ/หรือเสียง) ภายใต้การสื่อสารผ่านสื่อดิจิทัลโดยทั่วไปไม่จำเป็นต้องได้รับการอนุมัติเป็นลายลักษณ์อักษรล่วงหน้าจากแอมเวย์ถ้าอยู่ในกรรมสิทธิ์ทางดิจิทัลที่นักธุรกิจแอมเวย์เป็นเจ้าของหรือผู้ควบคุม นักธุรกิจแอมเวย์สามารถที่จะส่งวิดีโอและเสียงไปยังแอมเวย์เพื่อขอคำปรึกษาและทำการทบทวนก่อนจะโพสต์ โดยอ้างอิงได้จากการส่งเนื้อหาเพื่อขออนุมัติ ทั้งนี้เนื้อหาต้องเป็นไปตามกฎจรรยาบรรณ และมาตรฐานการประกันคุณภาพวิดีโอ เสียง และการถ่ายทอดสดภาพและเสียงผ่านระบบอินเทอร์เน็ตต้องไม่แสดงเนื้อหาดังต่อไปนี้

- เนื้อหาที่สร้างขึ้นโดยองค์กรฝึกอบรม
- ข้อมูลสายการสปอนเซอร์
- การกล่าวอ้างโดยที่ไม่ได้รับอนุญาต
- รายการอุปกรณ์ส่งเสริมธุรกิจและราคา
- ข้อมูลที่เป็นความลับ และ/หรือข้อมูลสำคัญทางธุรกิจเกี่ยวกับแอมเวย์ ซึ่งหมายรวมถึงข้อมูลก่อนการเปิดตัวผลิตภัณฑ์ การเปลี่ยนแปลงผู้บริหาร การปิดโรงงาน การควบรวมกิจการ เป็นต้น
- เอกสารอื่นใดก็ตามที่จะเกิดหลักปฏิบัติ

การถ่ายทอดสดภาพและเสียงผ่านระบบอินเทอร์เน็ตถ้าไม่มีการบันทึก สามารถแสดงเนื้อหาต่อไปนี้

- ข้อมูลแผนการจ่ายผลตอบแทนสำหรับนักธุรกิจแอมเวย์ซึ่งเป็นสิ่งที่ต้องเปิดเผยเกี่ยวกับการสร้างรายได้และการรับรายได้นั้น รวมถึงการดำรงคุณสมบัติ รางวัล และโบนัสผ่านทางแอมเวย์โดยปราศจากข้อจำกัด
- อุปกรณ์ส่งเสริมธุรกิจที่ได้รับอนุญาตสำหรับผู้คาดหวังว่าจะเป็นลูกค้า
- ข้อมูลการส่งเสริมองค์กร การฝึกอบรมของนักธุรกิจแอมเวย์รวมถึง แต่ไม่จำกัดเพียงวันจัดกิจกรรมและราคาบัตรเข้างาน อย่างไรก็ตาม การได้รับการอนุมัติล่วงหน้าเป็นสิ่งจำเป็นที่ต้องกระทำสำหรับวิดีโอและเสียง รวมถึงการบันทึกการถ่ายทอดสดภาพและ



เสียงผ่านระบบอินเทอร์เน็ตซึ่งได้ถูกสร้างขึ้นเพื่อแจกจ่าย จำหน่าย หรือใช้ในการประชุมโดยไม่ผ่านระบบเครือข่าย

นอกจากนี้ สำหรับวิดีโอและเสียง รวมถึงการบันทึกการถ่ายทอดสดภาพและเสียงผ่านระบบอินเทอร์เน็ตดังต่อไปนี้ จะสามารถดำเนินการได้ก็ต่อเมื่อนักธุรกิจแอมเวย์ได้รับการอนุมัติเป็นลายลักษณ์อักษรจากแอมเวย์ก่อน

- แผนธุรกิจซึ่งมีเนื้อหาอธิบายเกี่ยวกับข้อมูลแผนการจ่ายผลตอบแทนสำหรับนักธุรกิจแอมเวย์ รวมทั้งวิธีการสร้างรายได้และการได้รับรายได้ ตลอดจนคุณสมบัติ รางวัล และโบนัสผ่านทางแอมเวย์ เพื่อใช้กับผู้ที่คาดหวังว่าจะเป็นลูกค้าหรือการฝึกอบรมนักธุรกิจแอมเวย์เกี่ยวกับการแสดงแผนธุรกิจโดยปราศจากข้อจำกัด
- การเรียกร้องให้ชดใช้ค่าเสียหายสำหรับผลิตภัณฑ์ซึ่งเนื้อหาที่เบี่ยงเบนไปจากการเรียกร้องให้ชดใช้ค่าเสียหายสำหรับผลิตภัณฑ์แอมเวย์
- การหาผู้ที่คาดหวังว่าจะเป็นลูกค้าซึ่งมีเนื้อหาเกี่ยวกับการสอนวิธีหาผู้ที่คาดหวังว่าจะเป็นลูกค้า การสรรหาผู้ร่วมธุรกิจ และเทคนิคการสปอนเซอร์
- การแสดงรายได้
- ทรัพย์สินทางปัญญาของบุคคลภายนอก หมายถึงเพลง เครื่องหมาย ตราสัญลักษณ์ (logo) กราฟิกและรูปภาพ (ต้องได้รับการอนุมัติจากบุคคลภายนอกนั้น ๆ) โดยปราศจากข้อจำกัด

เว็บไซต์ โปรแกรมสำหรับอุปกรณ์เคลื่อนที่ (Mobile APPS) การเผยแพร่เสียงผ่านระบบอินเทอร์เน็ต (PODCASTS) และการเผยแพร่ข่าวสารผ่านเว็บไซต์ให้บริการข้อมูลส่วนตัว (BLOGS)

นักธุรกิจแอมเวย์ต้องได้รับการอนุมัติเป็นลายลักษณ์อักษรจากแอมเวย์สำหรับแนวความคิดในการจัดทำเว็บไซต์ โปรแกรมสำหรับอุปกรณ์เคลื่อนที่ การเผยแพร่เสียงผ่านระบบอินเทอร์เน็ตและการเผยแพร่ข่าวสารผ่านเว็บไซต์ให้บริการข้อมูลส่วนตัว

กิจกรรมผ่านสื่อดิจิทัล

นักธุรกิจแอมเวย์ได้รับอนุญาตให้จัดกิจกรรมผ่านสื่อดิจิทัล หรือกิจกรรมเสมือนจริงที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของนักธุรกิจแอมเวย์ โดยนักธุรกิจแอมเวย์ต้องปฏิบัติตามกฎระเบียบบรรณ มาตรฐานการประกันคุณภาพ กิจกรรมผ่านสื่อดิจิทัลหมายถึงกิจกรรมที่กำหนดให้จัดขึ้นในสภาพแวดล้อมเสมือนจริง โดยมีการกำหนดในช่วงระยะเวลาหนึ่งซึ่งมีหัวข้อและกลุ่ม หรือชุมชนออนไลน์โดยเฉพาะ การดำเนินกิจกรรมผ่านสื่อดิจิทัลที่นักธุรกิจแอมเวย์ไม่ได้เป็นเจ้าของ หรือควบคุมกรรมสิทธิ์ทางดิจิทัลต้องได้รับอนุมัติเป็นลายลักษณ์อักษรจากแอมเวย์และผู้จัดงานก่อน

กิจกรรมผ่านสื่อดิจิทัลทุกกิจกรรมต้องเป็นไปตามข้อกำหนดดังต่อไปนี้

- หากมีการขายผลิตภัณฑ์ภายในงาน ผลิตภัณฑ์ที่นำมาขายต้องสอดคล้องกันกับแนวคิดของงาน
- แอมเวย์ต้องอนุมัติเนื้อหาและสื่อต่าง ๆ ทั้งหมดที่จะนำมาใช้หรือถูกนำมาใช้ในช่วงการจัดกิจกรรม
- รายการอุปกรณ์ส่งเสริมธุรกิจและข้อมูลการฝึกอบรมของสายธุรกิจของนักธุรกิจแอมเวย์ บัตรร่วมงานและกิจกรรมส่งเสริมการขายได้รับอนุญาตเฉพาะภายในชุมชนออนไลน์ของนักธุรกิจแอมเวย์เท่านั้น
- หากจะนำข้อมูลแผนการจ่ายผลตอบแทนสำหรับนักธุรกิจแอมเวย์ไปใช้ในชุมชนออนไลน์ที่ไม่ใช่ของนักธุรกิจแอมเวย์ นักธุรกิจแอมเวย์ต้องนำเสนอให้แอมเวย์เป็นผู้อนุญาตก่อนเสมอ
- ไม่สามารถนำเนื้อหาจากบุคคลภายนอกมาใช้งานได้ หากไม่ได้รับการอนุมัติเป็นลายลักษณ์อักษรจากบุคคลภายนอกดังกล่าว และจากแอมเวย์นักธุรกิจแอมเวย์ได้รับอนุญาตให้ทำการบันทึกและโพสต์วิดีโอและเสียงของกิจกรรมที่จัดขึ้นโดยแอมเวย์ โดยที่เนื้อหาจะต้องสอดคล้องกับหลักปฏิบัติกฎระเบียบบรรณ มาตรฐานการประกันคุณภาพ และมาตรฐานการสื่อสารแบบดิจิทัล



บทที่ 4 การดำเนินธุรกิจอย่างถูกต้อง

การอ้างสิทธิ์เกี่ยวกับแอมเวย์

การอ้างสิทธิ์เกี่ยวกับแผนธุรกิจ โอกาสทางธุรกิจ ผลិតภัณฑ์หรือบริการของแอมเวย์ที่นำเสนอผ่าน หรือโดยแอมเวย์ต้องนำเสนออย่างซื่อสัตย์ เที่ยงตรง และไม่หลอกลวง

การอ้างสิทธิ์เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์และบริการของแอมเวย์จะต้องใช้ภาษาที่ได้รับการรับรองโดยแอมเวย์และไม่อาจเปลี่ยนแปลงได้

นักธุรกิจแอมเวย์ได้รับอนุญาตให้โพสต์และแบ่งปันเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์แอมเวย์ที่พร้อมจำหน่ายในตลาดระหว่างประเทศ ไม่ว่านักธุรกิจแอมเวย์เหล่านั้นจะมีธุรกิจในตลาดระหว่างประเทศเหล่านั้นหรือไม่ อย่างไรก็ตาม หากการโพสต์มีการกล่าวถึงการอ้างสิทธิ์เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์แม้ว่าการอ้างสิทธิ์นั้นจะได้รับการอนุมัติจากแอมเวย์แล้ว สิ่งหนึ่งตามการปฏิเสธความรับผิดชอบจำเป็นต้องกล่าวรวมไว้ในโพสต์ด้วยนั่นคือ

- ก. หากนักธุรกิจแอมเวย์มีธุรกิจแอมเวย์ในตลาดระหว่างประเทศที่ซึ่งผลิตภัณฑ์พร้อมจำหน่าย ข้อความจำเป็นต้องกล่าวรวมถึงสิ่งที่ต้องแสดงว่าการโพสต์มีจุดมุ่งหมายสำหรับผู้รับสารในตลาดระหว่างประเทศนั้นๆ (ตัวอย่างเช่น “สำหรับ ลูกค้าในประเทศไทย”)
- ข. หากนักธุรกิจแอมเวย์ไม่มีธุรกิจแอมเวย์ในตลาดระหว่างประเทศที่ซึ่งผลิตภัณฑ์พร้อมจำหน่าย ข้อความจำเป็นต้องกล่าวรวมถึงสิ่งนี้ “ผลิตภัณฑ์นี้ไม่มีจำหน่ายในประเทศไทย”

รายได้และการใช้ชีวิต

การบรรยายเกี่ยวกับรายได้ทั้งทางตรงและทางอ้อมต้องเป็นความจริง ไม่กล่าวเกินจริง ระบุศักยภาพของการสร้างรายได้และความคาดหวังเกี่ยวกับการใช้ชีวิต อุปกรณ์ที่แสดงเกี่ยวกับการมีรายได้ การใช้ชีวิตและแผนงาน ซึ่งแสดงให้เห็นว่าจำนวนเงินที่เป็นรายได้ในธุรกิจแอมเวย์ต้องได้รับการเปิดเผยข้อมูลอย่างเหมาะสม

การรับรองและใบรับรอง

การรับรองและใบรับรองต้องสะท้อนถึงความคิดเห็นที่ซื่อสัตย์ ความเชื่อ หรือประสบการณ์ที่แท้จริงของผู้รับรอง การรับรองและใบรับรองไม่สามารถใช้เพื่อทำการอ้างสิทธิ์ว่าแอมเวย์ไม่ปฏิบัติอย่างถูกต้องตามกฎหมายได้

นักธุรกิจแอมเวย์จะไม่ให้คำตอบแทนในรูปแบบใด ๆ เพื่อแลกเปลี่ยนกับการรับรอง ใบรับรอง หรือการวิจารณ์เชิงบวก ยกเว้นการให้ตัวอย่างผลิตภัณฑ์ นักธุรกิจแอมเวย์จะไม่ให้ในรูปแบบใด ๆ เพื่อให้มีผู้ติดตามหรือชื่นชม

หากมีเอกสารแสดงความสัมพันธ์ที่มีอยู่ระหว่างบุคคลที่ให้คำรับรองหรือใบรับรอง และแอมเวย์ และเอกสารแสดงความสัมพันธ์นั้นไม่เป็นที่ยอมรับ หรือเป็นที่คาดหวังโดยผู้รับสาร ความสัมพันธ์ดังกล่าวจำเป็นต้องมีการเปิดเผย ตัวอย่างเช่นเอกสารแสดงความสัมพันธ์อาจรวมถึงข้อเท็จจริงที่ว่าบุคคลที่ได้รับผลิตภัณฑ์ตัวอย่างโดยไม่มีค่าใช้จ่าย เพื่อแลกกับคำรับรอง หรือใบรับรอง หรือหากบุคคลที่ให้คำรับรองหรือใบรับรองเป็นนักธุรกิจแอมเวย์ การเปิดเผยข้อมูลจะต้องชัดเจน เด่นชัด อ่านออกได้ง่าย และอยู่ใกล้กับการกล่าวอ้างสิทธิ์

ภาพและวิดีโอที่แสดงให้เห็นภาพก่อนและหลังใช้ผลิตภัณฑ์

ภาพและวิดีโอที่แสดงให้เห็นภาพก่อนและหลังใช้ผลิตภัณฑ์จัดเป็นรูปแบบของใบรับรองประเภทหนึ่ง ไม่ว่าภาพหรือวิดีโอเหล่านั้นจะเป็นของนักธุรกิจแอมเวย์หรือผู้อื่นหรือไม่ ใบรับรองอาจจะไม่แสดงให้เห็นถึงการกล่าวอ้างสิทธิ์ว่าแอมเวย์ไม่ปฏิบัติอย่างถูกต้องตามกฎหมาย

นักธุรกิจแอมเวย์สามารถใช้ประโยชน์รูปภาพหรือวิดีโอก่อนและหลังที่แอมเวย์อนุญาตให้นักธุรกิจสามารถใช้งานได้ แต่ต้องมีการเปิดเผยข้อมูลที่จำเป็น นักธุรกิจแอมเวย์สามารถใช้งานรูปภาพหรือวิดีโอก่อนและหลังในแอปพลิเคชันของแอมเวย์เมคอัพ (เฉพาะการแต่งหน้าไม่รวมผลิตภัณฑ์ดูแลผิว) รูปภาพหรือวิดีโอต้องไม่มีคำบรรยาย ข้อความ หรือเสียงที่เกินขอบเขตของการอ้างสิทธิ์ที่แอมเวย์ระบุไว้ รูปภาพหรือวิดีโอต้องไม่แสดงหรือพูดถึงผลิตภัณฑ์ของบุคคลที่สาม



นักธุรกิจแอมเวย์สามารถใช้รูปภาพหรือวิดีโอก่อนและหลังที่เกี่ยวข้องกับผลิตภัณฑ์แอมเวย์หรือการใช้งานที่ปฏิบัติตามข้อกำหนดนี้

- นักธุรกิจแอมเวย์ไม่สามารถพูดถึงหรืออ้างอิงเกี่ยวกับแอมเวย์ นิวทริไลท์ บอด้คีย์ หรือผลิตภัณฑ์ใดๆ ของแอมเวย์บนโพสต์ในสื่อออนไลน์พร้อมกับรูปภาพหรือวิดีโอก่อนและหลัง แต่นักธุรกิจแอมเวย์สามารถพูดคุยเกี่ยวกับแอมเวย์และผลิตภัณฑ์ในโพสต์ก่อนหน้าหรือโพสต์ถัดไปของสื่อออนไลน์
- นักธุรกิจแอมเวย์ควรกล่าวถึงอาหารที่ตนเองรับประทานเพื่อสุขภาพและการออกกำลังกายซึ่งเป็นที่มาผลลัพธ์
- นักธุรกิจแอมเวย์จะต้องโพสต์ภาพหรือวิดีโอก่อนและหลังในพื้นที่ดิจิทัลที่ตนเองเป็นเจ้าของและสามารถควบคุมได้
- รูปภาพหรือวิดีโอก่อนและหลังจะต้องเป็นไปตามกฎจรรยาบรรณ มาตรฐานการประกันคุณภาพและมาตรฐานการสื่อสารแบบดิจิทัล
- รูปภาพหรือวิดีโอก่อนและหลังจะต้องสอดคล้องกับกฎหมาย กฎและข้อบังคับ

หากมีเอกสารแสดงความสัมพันธ์ที่มีอยู่ระหว่างบุคคลที่ให้คำรับรอง หรือใบรับรอง และแอมเวย์ และเอกสารแสดงความสัมพันธ์นั้นไม่เป็นที่ยอมรับ หรือเป็นที่คาดหวังโดยผู้รับสาร ความสัมพันธ์ดังกล่าวจำเป็นต้องมีการเปิดเผย การเปิดเผยข้อมูลจะต้องชัดเจน เด่นชัด อ่านออกได้ง่าย และใกล้เคียงกับความจริง

นักธุรกิจแอมเวย์สามารถปรึกษากับแผนกจรรยาบรรณของแอมเวย์หรือส่งรูปภาพหรือวิดีโอก่อนและหลังเพื่อตรวจสอบก่อนที่จะใช้ในการทำธุรกิจแอมเวย์ของตนเอง

การสาธิตผลิตภัณฑ์

การสาธิตผลิตภัณฑ์เป็นการนำเสนอผลิตภัณฑ์แอมเวย์ที่เกี่ยวข้องกับการใช้ผลิตภัณฑ์จริงเพื่อแสดงให้เห็นการใช้งานหรือผลลัพธ์ที่ได้จากการใช้ผลิตภัณฑ์

นักธุรกิจแอมเวย์ต้องได้รับการอนุมัติเป็นลายลักษณ์อักษรจากแอมเวย์สำหรับการสาธิตผลิตภัณฑ์แอมเวย์ อย่างไรก็ตาม การสาธิตผลิตภัณฑ์ที่ไม่จำเป็นต้องได้รับการอนุมัติเป็นลายลักษณ์อักษรล่วงหน้ามีรายการดังต่อไปนี้

- การใช้ผลิตภัณฑ์ตามวิธีใช้ที่จัดพิมพ์และเผยแพร่โดยแอมเวย์และใช้ตามวิธีใช้อย่างเข้มงวด
- การสาธิตผลิตภัณฑ์ที่แอมเวย์เป็นผู้จัด
- การใช้ผลิตภัณฑ์เมคอัพของแอมเวย์ (เมคอัพไม่รวมถึงผลิตภัณฑ์ดูแลผิว)
- การใช้ผลิตภัณฑ์ซึ่งบรรยายให้นักธุรกิจแอมเวย์ใช้ผลิตภัณฑ์สำหรับการประกอบอาหารของแอมเวย์ ตามที่การใช้ผลิตภัณฑ์ได้มีจุดมุ่งหมายไว้ (เช่น การจัดเตรียม และการปรุงอาหาร)

การสาธิตผลิตภัณฑ์ต้องไม่มีคำบรรยายได้ภาพ ข้อความ หรือเสียง ซึ่งกล่าวอ้างเกินจริงกว่าขอบเขตของการกล่าวอ้างสิทธิที่แอมเวย์ได้จัดทำไว้สำหรับผลิตภัณฑ์ การสาธิตผลิตภัณฑ์จะต้องไม่แสดงลักษณะเฉพาะ สาธิต หรือกล่าวถึงผลิตภัณฑ์ของบุคคลภายนอก

ทรัพย์สินทางปัญญา

ทรัพย์สินทางปัญญาเป็นงานสร้างสรรค์ที่ผู้สร้างมีสิทธิ์และสามารถยื่นขอสิทธิบัตร ลิขสิทธิ์ เครื่องหมายการค้า ฯลฯ นักธุรกิจแอมเวย์สามารถใช้ทรัพย์สินทางปัญญาของแอมเวย์หรือบุคคลอื่นที่ตนได้รับสิทธิ์สำหรับการใช้งาน ทรัพย์สินทางปัญญาสามารถหมายถึง เพลง ภาพ เสียง วิดีโอ ข้อความ เครื่องหมายการค้า ตราสัญลักษณ์ หรือผลงานอื่นๆ

ผลงานที่มีลิขสิทธิ์

ผลงานที่มีลิขสิทธิ์รวมถึงเพลง หนังสือ นิตยสาร บทความ และงานเขียนอื่นๆ โดยรวมถึงบทคัดย่อและคำแปล สุนทรพจน์ ภาพถ่าย งานศิลปะ ซึ่งรวมถึงภาพออนไลน์ เว็บไซต์ บล็อกและโพสต์ในสื่อสังคมออนไลน์อื่นๆ วิดีโอ ภาพยนตร์ การแสดง ประติมากรรม อาคารแบบจำลอง 3 มิติ และซอฟต์แวร์คอมพิวเตอร์



การใช้เนื้อหาที่สร้างสรรค์โดยแอมเวย์

นักธุรกิจแอมเวย์ไม่สามารถใช้เนื้อหาที่มีลิขสิทธิ์ที่สร้างสรรค์โดยแอมเวย์โดยไม่ได้รับอนุญาตก่อน เว้นแต่นักธุรกิจแอมเวย์ได้รับเนื้อหาจากแหล่งที่ได้รับอนุญาตตามที่แอมเวย์ระบุ ตัวอย่างเช่น การขออนุญาตนำผลงานที่ผลิตขึ้นโดยแอมเวย์ไปใช้งานโดยท่านสามารถส่งเรื่องไปที่ อีเมล bcr_admin@amway.com โดยมีข้อยกเว้นคือเมื่อแอมเวย์อนุญาตให้นักธุรกิจแอมเวย์ใช้เนื้อหาที่สร้างสรรค์โดยแอมเวย์ นักธุรกิจแอมเวย์จะต้องนำเสนอเนื้อหาตามข้อเท็จจริง รวมถึงนักธุรกิจแอมเวย์สามารถใช้เนื้อหาที่แอมเวย์เป็นผู้สร้างสรรค์ขึ้นซึ่งเป็นกรรมสิทธิ์ทางดิจิทัลของแอมเวย์เอง เมื่อมีการสร้างเนื้อหาบนกรรมสิทธิ์ทางดิจิทัลซึ่งนักธุรกิจแอมเวย์เป็นเจ้าของ รวมถึงการเพิ่มสติ๊กเกอร์ วิดีโอสติ๊กเกอร์ ตัวอักษร ภาพเคลื่อนไหว หรืออื่นๆ แอมเวย์อนุญาตให้ดำเนินการได้ตราบเท่าที่นักธุรกิจแอมเวย์ยังคงไว้ซึ่งความครบถ้วนสมบูรณ์ของประโยชน์ของผลิตภัณฑ์นั้นๆ นักธุรกิจแอมเวย์ไม่จำเป็นต้องได้รับการอนุมัติในการแชร์หรือเชื่อมโยงลิงค์จากกรรมสิทธิ์ทางดิจิทัลที่เป็นทางการของแอมเวย์

การใช้เนื้อหาที่สร้างสรรค์โดยบุคคลภายนอก

นักธุรกิจแอมเวย์ไม่อาจใช้เนื้อหาที่มีลิขสิทธิ์จากบุคคลภายนอกโดยไม่ได้รับอนุญาตเป็นลายลักษณ์อักษร ใบอนุญาตหรือการอนุมัติใดๆ จากเจ้าของลิขสิทธิ์ หรืออย่างน้อยต้องมีกฎหมายอนุญาตให้สามารถใช้ได้ นักธุรกิจแอมเวย์ต้องได้รับการยินยอมเป็นลายลักษณ์อักษรสำหรับการใช้เนื้อหาที่มีลิขสิทธิ์ และแสดงต่อแอมเวย์เมื่อมีการร้องขอ นักธุรกิจแอมเวย์ต้องปฏิบัติตามกฎหมายลิขสิทธิ์ในการสื่อสารผ่านสื่อดิจิทัลของตน

การแชร์ลิงค์หรือใช้ปุ่มแชร์กับบทความ บล็อกโพสต์ หรือโพสต์ในสื่อสังคมออนไลน์ที่จัดทำขึ้นโดยบุคคลภายนอกอนุญาตให้มีได้ภายใต้เงื่อนไขที่ว่าสิ่งต่างๆ นั้นมาพร้อมกับลิงค์ที่ไม่ได้อ้างอิงถึงผลิตภัณฑ์หรือโอกาสทางธุรกิจแอมเวย์ นอกจากนี้ ความคิดเห็นเกี่ยวกับลิงค์ที่โพสต์จะต้องไม่อ้างอิงถึงผลิตภัณฑ์หรือโอกาสทางธุรกิจแอมเวย์

Iwag

การทำซ้ำ แก๊ว เล่น แสดง บันทึก เผยแพร่ หรือสตรีมผ่านทางอินเทอร์เน็ตไม่สามารถดำเนินการได้หากไม่ได้รับอนุญาตเป็นลายลักษณ์อักษร ไม่มีใบอนุญาต หรือไม่ได้รับการอนุมัติจากเจ้าของหรือกฎหมายที่ระบุว่าสามารถให้กระทำได้ จำเป็นต้องมีใบอนุญาตมากกว่าหนึ่งใบเมื่อใช้งานเพลงที่บันทึกไว้ นักธุรกิจจะต้องเก็บใบอนุญาตที่เป็นลายลักษณ์อักษรที่ได้รับ และแสดงให้แอมเวย์เมื่อมีการร้องขอ

แอมเวย์มีซิกเนเจอร์ แท็ก ซึ่งเป็นคลังรวบรวมเพลงให้กับนักธุรกิจแอมเวย์สำหรับใช้ในธุรกิจแอมเวย์ เพลงเหล่านั้นสามารถใช้ได้ เนื่องจากได้ขอใบอนุญาตและสิทธิการใช้งานสำหรับนักธุรกิจแอมเวย์แล้ว (ใส่ลิงค์ที่เกี่ยวข้องสำหรับแหล่งของดนตรี)

สิทธิในการประชาสัมพันธ์

สิทธิในการประชาสัมพันธ์ของบุคคลเป็นสิทธิของบุคคลในการควบคุมและได้รับผลประโยชน์ในเชิงพาณิชย์จากการใช้ภาพลักษณ์ของตนเอง ซึ่งรวมทั้งชื่อ ภาพ เสียง หรือบุคลิกลักษณะอื่นๆ ของตนเอง นักธุรกิจแอมเวย์ต้องเคารพในสิทธิการประชาสัมพันธ์ของบุคคลอื่น และปฏิบัติตามกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการสื่อสารผ่านสื่อดิจิทัลของนักธุรกิจแอมเวย์ ตลอดจนปฏิบัติตามคำร้องขอของบุคคลนั้นๆ ให้หยุดใช้ภาพลักษณ์ของบุคคลนั้นๆ นักธุรกิจแอมเวย์ไม่ได้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิในการประชาสัมพันธ์ของบุคคลอื่นเพื่อประชาสัมพันธ์ธุรกิจของตนโดยไม่ได้รับอนุญาตเป็นลายลักษณ์อักษรจากบุคคลนั้นๆ

แอมเวย์ไม่อนุญาตให้นักธุรกิจแอมเวย์โพสต์เนื้อหาที่มีภาพลักษณ์ของผู้มีชื่อเสียงหรือรูปพรรณที่เด่นชัดของบุคคลภายนอก เว้นแต่นักธุรกิจแอมเวย์จะได้รับอนุญาตเป็นลายลักษณ์อักษรจากบุคคลที่ปรากฏในเนื้อหาหรือแอมเวย์ได้อนุมัติเนื้อหานั้นแล้ว

การใช้เครื่องหมายการค้า

นักธุรกิจแอมเวย์ไม่ได้รับอนุญาตให้ทำการคัดลอก แจกจ่าย หรือใช้เครื่องหมายการค้าของแอมเวย์ หรืออัลติคอร์ด อิงค์ บริษัทแม่ของแอมเวย์ ในลักษณะอื่นใดโดยไม่ได้รับการอนุมัติเป็นลายลักษณ์อักษรจากแอมเวย์ หรืออัลติคอร์ด อิงค์ บริษัทแม่ของแอมเวย์ เป็นเจ้าของ



ลิขสิทธิ์ร่วมกันในเครื่องหมายการค้า รวมทั้งอาร์ตเวิร์คตราสัญลักษณ์ภาพผลิตภัณฑ์ ตลอดจนภาพที่เกี่ยวข้องกับบริษัทจากแหล่งข้อมูลที่ได้รับอนุมัติตามที่แอมเวย์ระบุเท่านั้น

นักธุรกิจแอมเวย์ไม่ได้รับอนุญาตให้ทำการคัดลอก แจกจ่าย หรือใช้เครื่องหมายการค้าของบุคคลภายนอกในลักษณะอื่นใด โดยไม่ได้รับอนุญาตเป็นลายลักษณ์อักษร ใบอนุญาต หรือการอนุมัติอื่นใดจากเจ้าของเครื่องหมายการค้า

เครื่องหมายการค้าของแอมเวย์

เครื่องหมายการค้าของแอมเวย์หมายถึง Amway™, Nutrilite™, Artistry™, XS™ และแบรนด์อื่นๆ ตราสัญลักษณ์ หรือชื่ออื่นที่ใช้ในปัจจุบันหรืออาจนำมาใช้ในอนาคต ซึ่งเป็นคุณค่าอย่างยิ่งต่อแอมเวย์

แอมเวย์คาดหวังให้นักธุรกิจแอมเวย์เคารพในสิทธิโดยการใช้เฉพาะเครื่องหมายการค้าของแอมเวย์ และอาร์ตเวิร์คตราสัญลักษณ์ภาพผลิตภัณฑ์ และภาพที่เกี่ยวข้องกับบริษัทจากแหล่งข้อมูลที่ได้รับอนุมัติตามที่แอมเวย์ระบุเท่านั้น เมื่อมีการสร้างสรรค์กรรมสิทธิ์ทางดิจิทัล (เช่น บัญชีเฟซบุ๊ก หรืออินสตาแกรม หรือเว็บไซต์) นักธุรกิจแอมเวย์อาจใช้ชื่อตราสินค้าที่แอมเวย์เป็นเจ้าของ (เฉพาะข้อความเท่านั้น) เพื่อที่จะอธิบายความสัมพันธ์ของนักธุรกิจแอมเวย์กับแอมเวย์ตามความเหมาะสมใน “ส่วนที่เกี่ยวข้อง” “ชีวประวัติ” หรือส่วนที่คล้ายคลึงกันบนกรรมสิทธิ์ทางดิจิทัลโดยไม่ได้รับการอนุมัติล่วงหน้า นักธุรกิจแอมเวย์ไม่สามารถใช้ (ผลิตภัณฑ์หรือชื่อแบรนด์) ตราสัญลักษณ์ของแบรนด์ หรือรูปผลิตภัณฑ์ที่เป็นกรรมสิทธิ์ของแอมเวย์ในชื่อโดเมน ชื่อบัญชีผู้ใช้ จดรอบภาพ ชื่อบัญชีชื่อที่ใช้แสดงให้เห็น ชื่อหน้าเพจ ที่อยู่ของโปรเจกต์อิเล็กทรอนิกส์ รูปโปรไฟล์ ภาพพื้นหลัง หรือส่วนที่คล้ายคลึงกันบนกรรมสิทธิ์ทางดิจิทัล เว้นแต่จะได้รับอนุญาตเป็นลายลักษณ์อักษรจากแอมเวย์

ยกเว้นทรัพย์สินที่ได้รับจากแหล่งที่อนุมัติและตามที่อธิบายไว้เป็นอย่างอื่นในส่วนนี้ นักธุรกิจแอมเวย์ไม่ได้รับอนุญาตให้คัดลอก แจกจ่าย หรือใช้เครื่องหมายการค้าของแอมเวย์ในลักษณะอื่นใดโดยที่ไม่ได้รับการอนุมัติเป็นลายลักษณ์อักษรจากแอมเวย์

เครื่องหมายการค้าของบุคคลภายนอก

นักธุรกิจแอมเวย์จะเป็นผู้รับผิดชอบต่อการไม่ละเมิดสิทธิเครื่องหมายการค้าของบุคคลภายนอกในการสื่อสารผ่านสื่อดิจิทัลของตน นักธุรกิจแอมเวย์ไม่สามารถแสดงหรือใช้เครื่องหมายการค้าของบุคคลภายนอกในการสื่อสารผ่านสื่อดิจิทัลในรูปแบบที่แสดงความเกี่ยวข้องซึ่งเสนอแนะอย่างอวดอ้างในความผูกพัน หรือการสนับสนุน ระหว่างนักธุรกิจแอมเวย์ หรือแอมเวย์ และบุคคลภายนอกรายนั้นๆ

การยื่นคำร้องขออนุญาต

อุปกรณ์ส่งเสริมธุรกิจมักจะถูกคิดว่าเป็นหนังสือ โบรชัวร์ ซีดี ฯลฯ ที่ใช้เพื่อการสนับสนุน ฝึกอบรม จูงใจ และให้ความรู้แก่นักธุรกิจแอมเวย์ กลุ่มผู้คาดหวังว่าจะเป็นลูกค้า และลูกค้า (ดูรายละเอียดที่มาตรา 7) อุปกรณ์ส่งเสริมธุรกิจยังสามารถรวมกรรมสิทธิ์ทางดิจิทัล เช่น แอป เว็บไซต์ พ็อดคาสต์ และวิดีโอ อุปกรณ์ส่งเสริมธุรกิจทางดิจิทัลทั้งหมดต้องปฏิบัติตามกฎจรรยาบรรณ มาตรฐานการประกันคุณภาพภายใต้หลักปฏิบัติ อุปกรณ์ส่งเสริมธุรกิจจะต้องถูกส่งให้แอมเวย์เพื่อตรวจสอบและอนุมัติก่อนใช้งาน การสื่อสารผ่านสื่อดิจิทัลซึ่งเป็นอุปกรณ์ส่งเสริมธุรกิจแต่เป็นสิ่งที่สร้างขึ้นเองโดยธรรมชาติจึงไม่จำเป็นต้องได้รับการอนุมัติล่วงหน้า เว้นแต่จะระบุไว้ในมาตรฐานการสื่อสารแบบดิจิทัลนี้ รายการดังต่อไปนี้เป็นการสื่อสารผ่านสื่อดิจิทัลที่ต้องได้รับการอนุมัติเป็นลายลักษณ์อักษรจากแอมเวย์ก่อนใช้งาน

- ทรัพย์สินทางปัญญาของแอมเวย์ หรืออัลติคอร์ อิงค์ บริษัทแม่ของแอมเวย์ และบุคคลภายนอก
- บล็อก (หมายเหตุ: เฉพาะแนวคิด/สาระสำคัญ ของบล็อกต้องได้รับการพิจารณา)
- กิจกรรมดิจิทัลที่ใช้ทรัพย์สินทางปัญญาของบุคคลภายนอก
- กิจกรรมดิจิทัลบนกรรมสิทธิ์ทางดิจิทัลของบุคคลที่ไม่ใช่ นักธุรกิจแอมเวย์เป็นเจ้าของหรือผู้ควบคุม
- กิจกรรมดิจิทัลที่นำเสนอข้อมูลแผนผลตอบแทนของนักธุรกิจแอมเวย์ในชุมชนออนไลน์ที่เป็นของบุคคลภายนอก
- โปรแกรมสำหรับอุปกรณ์เคลื่อนที่



บทที่ 4 การดำเนินธุรกิจอย่างถูกต้อง

- การเผยแพร่เสียงผ่านระบบอินเทอร์เน็ต
- การผลิตผลิตภัณฑ์ (เนื้อหาที่ผู้สร้างสรรค์ ยกเว้นเครื่องสำอางที่มีสี เครื่องครัว และการปรุงอาหาร)
- วิดีโอ เสียง และการบันทึก/จดจำการถ่ายทอดสดภาพและเสียงผ่านระบบอินเทอร์เน็ต (Live Streaming) ที่มีเนื้อหาเกี่ยวกับแผนธุรกิจ การอ้างสิทธิเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ การหาผู้คาดหวังที่จะเป็นลูกค้า ข้อเท็จจริงของรายได้ และทรัพย์สินทางปัญญาของบุคคลภายนอก
- เว็บไซต์

นักธุรกิจแอมเวย์ต้องส่งคำขอสำหรับการตรวจสอบและอนุมัติไปยังแผนกบริหารงานธุรกิจ ฝ่ายธุรกิจสัมพันธ์ ที่อีเมล ATH_BCR@amway.com คำขอต้องประกอบด้วยชื่อและหมายเลขนักธุรกิจแอมเวย์ เนื้อหาและวิธีที่ต้องการใช้

ศึกษาข้อมูลมาตรฐานการสื่อสารแบบดิจิทัลเพิ่มเติมได้ที่ www.academy.amway.co.th

หลักเกณฑ์เกี่ยวกับการส่งออกผลิตภัณฑ์แอมเวย์

นโยบายด้านการใช้ผลิตภัณฑ์ส่วนตัว

ตามกฎระเบียบจรรยาบรรณของแอมเวย์ ห้ามมิให้นักธุรกิจแอมเวย์ส่งออกหรือนำเข้าผลิตภัณฑ์แอมเวย์จากประเทศหนึ่งไปยังอีกประเทศหนึ่ง อย่างไรก็ตาม นักธุรกิจแอมเวย์อาจนำเข้าผลิตภัณฑ์แอมเวย์ข้ามเขตแดนเพื่อการนำมาใช้เป็นการส่วนตัวได้ โดยมีข้อจำกัดดังนี้:

- นักธุรกิจแอมเวย์เดินทางไปยังต่างประเทศ สามารถสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ในประเทศนั้น เพื่อใช้เป็นการส่วนตัวเท่านั้น
- นักธุรกิจแอมเวย์สามารถรับ หรือได้รับผลิตภัณฑ์ในประเทศหนึ่งๆ ได้ด้วยตนเอง และนำผลิตภัณฑ์นั้นไปยังอีกประเทศอื่นๆ ด้วยตัวเองได้ โดยจะต้องไม่เกี่ยวข้องกับบริษัทดำเนินการนำเข้าส่งออกสินค้า หรือผู้ให้บริการขนส่งสินค้า
- หากนักธุรกิจแอมเวย์มีธุรกิจที่สองในประเทศที่เดินทางไป นักธุรกิจแอมเวย์ไม่สามารถส่งสินค้าให้กับลูกค้าอื่นๆ ที่ไม่ได้อาศัยอยู่ในประเทศนั้นๆ ได้
- ผลิตภัณฑ์ดังกล่าวสามารถใช้ส่วนตัวของนักธุรกิจแอมเวย์เท่านั้น
- ผลิตภัณฑ์ดังกล่าวจะต้องไม่นำไปจำหน่ายต่อ เผยแพร่ หรือแจกจ่าย ไม่ว่าจะในกรณีใดก็ตาม
- ผลิตภัณฑ์ที่สั่งซื้อจะต้องไม่มีจำหน่ายอยู่ในประเทศภูมิสำเนาของนักธุรกิจแอมเวย์
- ผลิตภัณฑ์สำหรับบ้านประเภทคงทน (เช่น เครื่องกรองน้ำ เครื่องกรองอากาศ) ไม่อาจนำเข้าจากประเทศหนึ่งไปยังอีกประเทศหนึ่ง ไม่ว่าจะในกรณีใดก็ตาม
- การสั่งซื้อของนักธุรกิจแอมเวย์ จะต้องไม่เกินปริมาณของผลิตภัณฑ์ที่สมควรมีไว้ใช้อย่างสมเหตุสมผล และต้องไม่เกิน 35,000 บาทต่อปี
- ข้อยกเว้นนักธุรกิจสามารถซื้อสินค้าในต่างประเทศ เพื่อการใช้ผลิตภัณฑ์ส่วนตัวนั้น จะต้องไม่นำมาใช้เพื่อเป็นกลยุทธ์ในการสร้างธุรกิจ



ระเบียบปฏิบัติกรณีนักธุรกิจแอมเวย์หรือสมาชิกนำสินค้าไปขายใน หรือขายต่อให้ร้านค้าส่งหรือร้านค้าปลีก

ตามระเบียบปฏิบัติของบริษัทในเรื่องความรับผิดชอบของนักธุรกิจแอมเวย์ ข้อ 4.3.1 เรื่องร้านค้าปลีก โดยห้ามมิให้นักธุรกิจแอมเวย์อนุญาตให้มีการขายหรือจัดแสดงผลิตภัณฑ์หรือบริการแอมเวย์ในสถานประกอบการค้าปลีก ซึ่งมีวัตถุประสงค์หลักในการขายสินค้าและบริการแก่สาธารณชน ซึ่งการกระทำดังกล่าวก่อให้เกิดความไม่ยุติธรรมในการทำธุรกิจต่อนักธุรกิจแอมเวย์คนอื่นๆ ที่ดำเนินธุรกิจอย่างถูกต้องโดยการจำหน่ายสินค้าสู่ผู้บริโภคด้วยวิธีการขายตรงผ่านนักธุรกิจแอมเวย์

ด้วยเหตุนี้ การซื้อสินค้าของแอมเวย์จากบริษัทไปขายในหรือขายต่อให้ร้านค้าปลีกหรือแผงลอยค้าปลีกต่างๆ ไม่ว่าร้านค้าปลีกนั้นจะนำสินค้าขึ้นตั้งแสดงหรือไม่ก็ตาม รวมทั้งไม่ว่าการขายสินค้านั้นจะขายราคาใดก็ตาม รวมถึงการขายสินค้าผ่านเว็บไซต์ให้ถือว่าเป็นการละเมิดระเบียบปฏิบัติหรือนโยบายไม่อดทนต่อการกระทำผิด

หากพบว่าการฝ่าฝืน การดำเนินการขั้นเด็ดขาดที่บริษัทยึดถือปฏิบัติ คือการยกเลิกสถานภาพการเป็นนักธุรกิจแอมเวย์หรือสมาชิกทันทีโดยไม่ต้องผ่านขั้นตอนการตักเตือนก่อน

ระเบียบปฏิบัติเกี่ยวกับการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่จัดอยู่ในประเภท “ยา” ภายใต้พระราชบัญญัติยา พ.ศ. 2510

1. ปัจจุบันบริษัท แอมเวย์ (ประเทศไทย) จำกัด ได้จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์เสริมอาหารเพื่อสุขภาพบางประเภทซึ่งจัดอยู่ในประเภท “ยา” ภายใต้พระราชบัญญัติยา พ.ศ. 2510 ดังนั้น บริษัทมีความจำเป็นและได้รับใบอนุญาตในการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ดังกล่าว สำหรับบัญชีรายการผลิตภัณฑ์สามารถตรวจสอบได้จากแค็ตตาล็อกผลิตภัณฑ์แอมเวย์ รวมถึงผลิตภัณฑ์ที่จัดอยู่ในประเภท “ยา” ที่จะมีประกาศเพิ่มเติมในนิตยสารอะชีฟ
2. ให้บริษัทจัดจำหน่าย/ขายผลิตภัณฑ์ที่จัดอยู่ในประเภท “ยา” ให้กับนักธุรกิจแอมเวย์และสมาชิกแอมเวย์เพื่อการบริโภคส่วนตัวเท่านั้น ห้ามมิให้มีการซื้อผลิตภัณฑ์ดังกล่าวเพื่อจำหน่ายต่อ นอกจากนี้ การจำหน่ายต่อผลิตภัณฑ์ดังกล่าวรวมถึงการห้ามมิให้มีการให้ส่วนลด การแลกเปลี่ยน การให้ของแถม การโฆษณา หรือการกระทำใดๆ ซึ่งเป็นการขัดต่อพระราชบัญญัติยาหรือกฎหมายอื่นที่เกี่ยวข้อง
3. นักธุรกิจแอมเวย์และสมาชิกสามารถซื้อผลิตภัณฑ์ดังกล่าวที่จัดอยู่ในประเภท “ยา” ในจำนวนที่ไม่เกินที่บริษัทกำหนดไว้ในช่วงเวลาขณะนั้น
4. ห้ามมิให้นักธุรกิจแอมเวย์และสมาชิกแอมเวย์ทำการโฆษณาหรือให้การฝึกอบรมใดๆ แม้แต่นักธุรกิจแอมเวย์หรือสมาชิกแอมเวย์จะได้รับอนุญาตในการจำหน่ายภายใต้พระราชบัญญัติยาหรือกฎหมายอื่นที่เกี่ยวข้อง
5. ในกรณีที่นักธุรกิจแอมเวย์หรือสมาชิกแอมเวย์ฝ่าฝืนระเบียบปฏิบัติ โดยให้การสนับสนุนหรือมีส่วนร่วมในการกระทำใดๆ แอมเวย์ขอสงวนสิทธิ์ในการยกเลิกสถานภาพของนักธุรกิจแอมเวย์และสมาชิกแอมเวย์ทันที การฝ่าฝืนจะมีโทษตามพระราชบัญญัติยาและข้อกำหนดอื่นใดตามที่คณะกรรมการอาหารและยาได้กำหนดไว้ แอมเวย์จะไม่รับผิดชอบต่อการกระทำใดๆ ที่เป็นอันเกิดขึ้นจากการกระทำดังกล่าวของนักธุรกิจแอมเวย์และสมาชิกแอมเวย์



จรรยาบรรณธุรกิจขายตรงโลก

1. บททั่วไป

1.1 ขอบเขต

จรรยาบรรณประกอบด้วยสาระหมวดต่างๆ ได้แก่ “จรรยาบรรณเพื่อการคุ้มครองผู้บริโภค” “จรรยาบรรณระหว่างบริษัทกับผู้จำหน่ายอิสระ” และ “จรรยาบรรณระหว่างบริษัท” ทั้งสามหมวดจะมุ่งถึงความเกี่ยวข้องในประเด็นต่างๆ ภายใต้ขอบเขตของการขายตรงจรรยาบรรณกำหนดขึ้นเพื่อสร้างความพึงพอใจและปกป้องคุ้มครองผู้บริโภคเพื่อส่งเสริมการแข่งขันอย่างยุติธรรมในขอบเขตของธุรกิจการค้าเสรี และเพื่อยกระดับภาพลักษณ์ของธุรกิจขายตรงในหมู่สาธารณชน

1.2 นิยามศัพท์

คำศัพท์ที่ใช้ในจรรยาบรรณมีความหมายเฉพาะดังต่อไปนี้

ผู้บริหารจรรยาบรรณ: บุคคลหรือองค์กรอิสระที่ได้รับแต่งตั้งจากสมาคมการขายตรงให้มีหน้าที่ตรวจสอบการประพฤติปฏิบัติของบริษัทสมาชิกให้เป็นไปตามบทบัญญัติของจรรยาบรรณและพิจารณาข้อร้องเรียนภายใต้ขอบเขตของจรรยาบรรณ

บริษัท: องค์กรธุรกิจที่ (1) ใช้ระบบการขายตรงในการทำตลาดเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า และ (2) เป็นสมาชิกของสมาคมการขายตรง

ผู้บริโภค: บุคคลใดก็ตามที่ซื้อและบริโภคสินค้าจากผู้จำหน่ายอิสระหรือจากบริษัทขายตรง

ผู้จำหน่ายอิสระ: บุคคลหรือองค์กรที่มีสิทธิ์ซื้อ และ/หรือขายสินค้าของบริษัท และอาจมีสิทธิ์ชักชวนผู้อื่นมาเป็นผู้จำหน่ายอิสระ โดยทั่วไปผู้จำหน่ายอิสระจะจำหน่ายสินค้าอุปโภคบริโภคให้แก่ผู้บริโภคโดยตรง ณ สถานที่ที่ห่างจากสถานที่ค้าปลีกถาวร โดยปกติจะใช้วิธีการอธิบายหรือการสาธิตสินค้าในการเสนอขายสินค้าและบริการ ผู้จำหน่ายอิสระอาจเป็นผู้แทนอิสระ ผู้รับเหมาอิสระ ตัวแทนจำหน่ายหรือผู้จำหน่ายอิสระ ตัวแทนที่เป็นลูกจ้างหรือเป็นเจ้าของธุรกิจของตนเอง หรือตัวแทนขายของบริษัทที่มีลักษณะคล้ายคลึงกัน

ใบสั่งซื้อ: เอกสารที่พิมพ์หรือเขียนขึ้นเป็นลายลักษณ์อักษรเพื่อยืนยันรายละเอียดการสั่งซื้อของผู้บริโภคและยังเป็นใบเสร็จรับเงินให้แก่ผู้บริโภคด้วย ในกรณีสั่งซื้อทางอินเทอร์เน็ต ใบสั่งซื้อจะระบุเงื่อนไขและการสั่งซื้อทั้งหมดในรูปแบบที่สั่งพิมพ์หรือดาวน์โหลดได้

สินค้า: ผลิตภัณฑ์และบริการที่จำหน่ายทั้งที่จับต้องได้และจับต้องไม่ได้

การชักชวนให้สมัครเป็นผู้จำหน่ายอิสระ: กิจกรรมใดก็ตามที่กระทำขึ้นโดยมีจุดประสงค์เพื่อช่วยให้บุคคลใดบุคคลหนึ่งเข้าร่วมเป็นผู้จำหน่ายอิสระ

1.3 บริษัท

บริษัทให้คำปฏิญาณที่จะยอมรับปฏิบัติและนำจรรยาบรรณมาบังคับใช้ โดยถือเป็นเงื่อนไขในการรับเข้าเป็นสมาชิก และการดำรงสมาชิกภาพในสมาคมการขายตรง บริษัทยังต้องให้คำมั่นสัญญาที่จะเผยแพร่จรรยาบรรณต่อสาธารณชน ทั้งในส่วนที่ต้องปฏิบัติต่อผู้บริโภคและผู้จำหน่ายอิสระ รวมถึงสถานที่ที่ผู้บริโภคและผู้จำหน่ายอิสระสามารถขอรับสำเนาของจรรยาบรรณหากต้องการ

1.4 ผู้จำหน่ายอิสระ

ผู้จำหน่ายอิสระไม่ถูกผูกมัดภายใต้จรรยาบรรณโดยตรง แต่บริษัทที่ผู้จำหน่ายอิสระสังกัดอยู่จะกำหนดให้ผู้จำหน่ายอิสระต้องปฏิบัติตามมาตรฐานของจรรยาบรรณ โดยถือเป็นเงื่อนไขของการเป็นสมาชิกในระบบการจัดจำหน่ายของบริษัท



1.5 การกำกับดูแลตนเอง

จรรยาบรรณมีใช้กฎหมาย แต่ข้อผูกพันของจรรยาบรรณกำหนดให้บริษัทและผู้จำหน่ายอิสระต้องประพฤติปฏิบัติตนอย่างมีจริยธรรมในระดับหนึ่ง ซึ่งสอดคล้องกับหรือสูงกว่าเกณฑ์ที่กฎหมายได้กำหนดไว้ การไม่ปฏิบัติตามจรรยาบรรณมิได้ก่อให้เกิดความรับผิดชอบใดๆ ในทางแพ่ง ข้อผูกพันภายใต้จรรยาบรรณจะสิ้นสุดลงเมื่อบริษัทสิ้นสุดสมาชิกภาพของสมาคม การขายตรง อย่างไรก็ตาม บทบัญญัติของจรรยาบรรณจะมีผลบังคับใช้กับเหตุการณ์ หรือกิจกรรมที่เกิดขึ้นในระหว่างที่บริษัทยังเป็นสมาชิกของสมาคมการขายตรงอยู่

1.6 กฎหมายท้องถิ่น

บริษัทและผู้จำหน่ายอิสระต้องปฏิบัติตามกฎหมายท้องถิ่นทุกประการในประเทศที่บริษัทดำเนินธุรกิจอยู่ ดังนั้นจึงไม่มีความจำเป็นที่จะต้องระบุข้อกำหนดทางกฎหมายทั้งหมดไว้ในจรรยาบรรณนี้อีก โดยถือเป็นเงื่อนไขที่ยอมรับในการดำรงสมาชิกภาพของสมาคมการขายตรงว่า บริษัทสมาชิกและผู้จำหน่ายอิสระต้องดำเนินธุรกิจตามข้อกำหนดของกฎหมายทั้งหมดที่เกี่ยวข้องกับการขายตรง

1.7 ผลบังคับใช้นอกราชอาณาจักร

สมาคมการขายตรงทุกประเทศให้คำปฏิญาณว่า จะกำหนดให้บริษัทสมาชิกทุกรายยอมรับปฏิบัติตามข้อบังคับของจรรยาบรรณธุรกิจขายตรงโลกของสมาพันธ์การขายตรงโลก โดยถือเป็นเงื่อนไขในการรับเข้าเป็นสมาชิก และการดำรงสมาชิกภาพในสมาคมการขายตรง ซึ่งครอบคลุมถึงกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการขายตรงภายนอกประเทศของตนด้วย ยกเว้นว่ากิจกรรมเหล่านั้นอยู่ภายใต้ขอบเขตอำนาจของจรรยาบรรณของสมาคมการขายตรงในประเทศอื่นที่บริษัทดำรงสมาชิกภาพอยู่

2. จรรยาบรรณเพื่อการคุ้มครองผู้บริโภค

2.1 การปฏิบัติที่ต้องห้าม

ผู้จำหน่ายอิสระจะไม่ใช่กลยุทธ์การขายในลักษณะที่ชวนให้เข้าใจผิด หลวงล่อ หรือไม่ยุติธรรม

2.2 การแสดงตัว

ผู้จำหน่ายอิสระจะแสดงสถานภาพที่แท้จริงของตนเองให้ผู้บริโภคที่สนใจได้รับทราบอย่างชัดเจนโดยที่ผู้บริโภคไม่ต้องร้องขอ นับตั้งแต่เริ่มทำการเสนอขาย และจะต้องระบุชื่อบริษัทที่ตนสังกัดอยู่ สินค้าที่น่าเสนอและจุดประสงค์ของการเชิญชวน

2.3 การอธิบายและการสาธิต

ผู้จำหน่ายอิสระจะอธิบายและนำเสนอการสาธิตสินค้าอย่างสมบูรณ์และถูกต้อง โดยเฉพาะอย่างยิ่งเรื่องราคาสินค้า และหากมีข้อเสนออื่นๆ อาทิ การให้เครดิตในการชำระเงิน เงื่อนไขการชำระเงิน ระยะเวลาการพิจารณาสินค้ารวมทั้งนโยบายการรับคืนสินค้า เช่น ระยะเวลาการรับประกัน การบริการหลังการขาย และวันที่ส่งมอบสินค้า ผู้จำหน่ายอิสระจะให้ข้อมูลคำตอบที่ถูกต้องและชัดเจนเข้าใจง่ายในทุกคำถามที่ได้รับจากผู้บริโภค สำหรับการกล่าวอ้างถึง ประสิทธิภาพของสินค้า ผู้จำหน่ายอิสระจะให้เฉพาะข้อมูลที่ผ่านการรับรองจากบริษัทแล้วเท่านั้น ไม่ว่าจะเป็นโดยวาจาหรือเป็นลายลักษณ์อักษรก็ตาม

2.4 ใบสั่งซื้อ

ผู้จำหน่ายอิสระจะส่งมอบใบสั่งซื้อที่เป็นลายลักษณ์อักษรให้แก่ผู้บริโภค ณ เวลาที่ขายสินค้า หรือก่อนเริ่มขายสินค้า ในกรณีที่เป็นการขายผ่านทางไปรษณีย์ โทรศัพท์ อินเทอร์เน็ต หรือวิธีการขายอื่นใดที่มีใช้การพบปะกัน ผู้จำหน่ายอิสระจะส่งมอบสำเนาใบสั่งซื้อให้แก่ผู้บริโภคล่วงหน้า หรือมอบให้พร้อมกับการสั่งซื้อ หรือส่งในรูปแบบที่สิ่งพิมพ์ หรือดาวน์โหลดผ่านอินเทอร์เน็ตได้ ใบสั่งซื้อจะต้องระบุชื่อบริษัทและผู้จำหน่ายอิสระ โดยชื่อที่ระบุจะต้องเป็นชื่อเต็มที่อยู่ถาวร หมายเลขโทรศัพท์ของบริษัทหรือของผู้จำหน่ายอิสระ รวมทั้งเอกสารเกี่ยวกับเงื่อนไขการขาย เงื่อนไขการรับประกันหรือ



การประกันสินค้า รายละเอียดและข้อกำหนดเรื่องบริการหลังการขาย ชื่อและที่อยู่ของผู้รับประกัน ระยะเวลาการรับประกัน และวิธีการแก้ไขปัญหาให้กับลูกค้า ทั้งนี้จะต้องระบุให้ชัดเจนในใบสั่งซื้อหรือจัดทำเป็น เอกสารแนบไปกับสินค้าโดยเงื่อนไขทุกประการจะต้องชัดเจนและเข้าใจง่าย

2.5 เอกสารประกอบการขาย

เอกสารส่งเสริมการขาย โฆษณา และเอกสารที่จัดส่งทางไปรษณีย์ จะต้องไม่มีข้อความบรรยายรายละเอียด คุณสมบัติ หรือภาพประกอบของสินค้าที่ขึ้นทำให้เกิดความเข้าใจผิดหรือมีลักษณะลวงล่อ และจะต้องระบุชื่อและที่อยู่ หรือหมายเลขโทรศัพท์ของบริษัท และอาจจะระบุหมายเลขโทรศัพท์ของผู้จำหน่ายอิสระด้วย

2.6 คำกล่าวอ้างโดยยกรณตัวอย่าง

บริษัทและผู้จำหน่ายอิสระจะไม่ใช้คำกล่าวอ้างสรรพคุณโดยยกรณตัวอย่างหรือคำยืนยันที่มีได้รับอนุญาตไม่เป็นความจริง ไม่ใช่อ้างอิงข้อมูลปัจจุบัน หรือไม่สามารถนำมาใช้ได้อีกต่อไป ไม่เกี่ยวข้องกับการเสนอขาย หรือนำมาใช้ในลักษณะใดก็ตามที่ขึ้นทำให้เกิดความเข้าใจผิด

2.7 การเปรียบเทียบและการให้ร้าย

บริษัทและผู้จำหน่ายอิสระจะไม่ใช้การเปรียบเทียบอันอาจก่อให้เกิดความเข้าใจผิด ประเด็นที่หยิบยกขึ้นมาเปรียบเทียบจะตั้งอยู่บนพื้นฐานของความเป็นจริงที่สามารถพิสูจน์ได้ บริษัทและผู้จำหน่ายอิสระจะไม่ให้ร้ายป้ายสีบริษัทใด ธุรกิจใด หรือสินค้าใดโดยไม่ยุติธรรม ไม่ว่าจะโดยทางตรงหรือทางอ้อม บริษัทและผู้จำหน่ายอิสระจะไม่นำเครื่องหมายการค้า และสัญลักษณ์ทางการค้าของบริษัทใด ธุรกิจใด หรือสินค้าใด ตลอดจนชื่อเสียงที่ผนวกมากับสิ่งเหล่านี้ไปหาผลประโยชน์โดยไม่ยุติธรรม

2.8 ระยะเวลาการพิจารณาสินค้าและการคืนสินค้า

บริษัทและผู้จำหน่ายอิสระจะแจ้งให้ผู้บริโภคทราบถึงระยะเวลาการพิจารณาสินค้าที่อนุญาตให้ผู้บริโภคยกเลิกการสั่งซื้อภายในระยะเวลาที่กำหนดอย่างเหมาะสม ไม่ว่ากฎหมายจะได้บัญญัติไว้แล้วหรือไม่ก็ตาม ระยะเวลาการพิจารณาสินค้าต้องระบุไว้อย่างชัดเจน บริษัทและผู้จำหน่ายอิสระจะให้สิทธิผู้บริโภคในการคืนสินค้าไม่ว่าจะโดยมีเงื่อนไขที่กำหนดหรือไม่ก็ตาม โดยจะต้องระบุรายละเอียดให้ผู้บริโภคทราบเป็นลายลักษณ์อักษร

2.9 การเคารพลีขีตความเป็นส่วนตัว

ผู้จำหน่ายอิสระจะติดต่อเป็นการส่วนตัวหรือทางโทรศัพท์กับผู้บริโภคด้วยมารยาทที่เหมาะสมและในช่วงเวลาที่เหมาะสม เพื่อป้องกันการละเมิดสิทธิความเป็นส่วนตัว ผู้จำหน่ายอิสระจะหยุดการสาธิตหรือการเสนอขายสินค้าทันทีที่ผู้บริโภคร้องขอ ผู้จำหน่ายอิสระและบริษัทจะมีขั้นตอนที่เหมาะสมในการจัดเก็บรักษาข้อมูลส่วนตัวทั้งหมดของผู้บริโภค ผู้ที่สนใจจะเป็นผู้บริโภค หรือผู้จำหน่ายอิสระ

2.10 ความยุติธรรม

ผู้จำหน่ายอิสระจะให้ความเคารพต่อการขาดประสบการณ์ด้านธุรกิจของผู้บริโภค ผู้จำหน่ายอิสระจะไม่ถือเอาความไว้วางใจที่ผู้บริโภคแต่ละคนมอบให้มาหาประโยชน์ในทางมิชอบ และจะไม่ฉวยโอกาสหาประโยชน์จากรัก ความเจ็บป่วย การขาดความรู้ความเข้าใจ หรือความไม่คุ้นเคยกับภาษาที่ใช้ของผู้บริโภค

2.11 การขายด้วยการขอรายชื่อนำ

บริษัทและผู้จำหน่ายอิสระจะไม่โน้มน้าวให้ผู้ใดซื้อสินค้าหรือบริการโดยอ้างว่าจะได้รับส่วนลดบางส่วนหรือเต็มราคา หากแนะนำลูกค้าคนอื่น ๆ ที่อาจสนใจให้สั่งซื้อสินค้าอย่างเดียวกันนั้นจากผู้จำหน่ายอิสระ ซึ่งกรณีการลดราคาหรือการคืนดังกล่าวอาจเป็นเงื่อนไขที่ไม่อาจทราบได้ในอนาคต



2.12 การส่งมอบสินค้า

บริษัทและผู้จำหน่ายอิสระจะส่งมอบสินค้าตามใบสั่งซื้อของผู้บริโภคภายในระยะเวลาที่เหมาะสม

3. จรรยาบรรณต่อผู้จำหน่ายอิสระ

3.1 ความยินยอมของผู้จำหน่ายอิสระ

บริษัทจะกำหนดเงื่อนไขให้ผู้จำหน่ายอิสระต้องปฏิบัติตามมาตรฐานของจรรยาบรรณนี้ เพื่อการดำรงสมาชิกภาพในระบบจัดจำหน่ายของบริษัท

3.2 การชักชวนเข้าร่วมธุรกิจ

บริษัทจะไม่ใช้วิธีชักนำให้เกิดความเข้าใจผิด ลวงล่อ หรือไม่ยุติธรรม ในการชักชวนผู้สนใจหรือผู้จำหน่ายอิสระที่ดำรงสมาชิกภาพอยู่

3.3 ข้อมูลทางธุรกิจ

บริษัทจะนำเสนอข้อมูลเกี่ยวกับโอกาสทางธุรกิจ สิทธิที่เกี่ยวข้อง และข้อผูกพันต่างๆ แก่ผู้สนใจหรือผู้จำหน่ายอิสระอย่างสมบูรณ์ครบถ้วนและถูกต้อง บริษัทจะไม่นำเสนอข้อเท็จจริงใดๆ ให้แก่ผู้สนใจเข้ามาเป็นผู้จำหน่ายอิสระโดยที่ข้อมูลเหล่านั้นไม่สามารถพิสูจน์ได้หรือให้สัญญาใดๆ ที่ไม่สามารถปฏิบัติให้บังเกิดผลตามสัญญาได้ บริษัทจะไม่นำเสนอผลประโยชน์ที่ได้รับจากการขายให้แก่ผู้สนใจเข้ามาเป็นผู้จำหน่ายอิสระโดยใช้ข้อมูลที่เป็นเท็จ หรือในลักษณะลวงล่อ

3.4 ค่าตอบแทนและยอดบัญชี

บริษัทจะแจ้งยอดบัญชีต่างๆ ให้ผู้จำหน่ายอิสระทราบเป็นระยะๆ อาทิ ยอดการสั่งซื้อ รายละเอียดเกี่ยวกับรายได้ โบนัส ส่วนลด การจัดส่งสินค้า การยกเลิกการสั่งซื้อ และข้อมูลอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องโดยเป็นไปตามข้อตกลงที่บริษัทได้ทำไว้กับผู้จำหน่ายอิสระ บริษัทจะจ่ายเงินอย่างครบถ้วนตามกำหนดจ่าย และหักภาษี ณ ที่จ่ายอย่างถูกต้องเหมาะสม

3.5 การอ้างตัวเลขรายได้

บริษัทและผู้จำหน่ายอิสระจะไม่กล่าวอ้างตัวเลขยอดขายหรือยอดขายที่คาดว่าจะทำได้ รายได้ที่ผู้จำหน่ายอิสระของตนทำได้โดยผิดไปจากความจริง ตัวเลขรายได้หรือยอดขายที่กล่าวอ้างต้องมีหลักฐานเป็นลายลักษณ์อักษร

3.6 ความสัมพันธ์

บริษัทจะยื่นข้อตกลงหรือคำแถลงที่เป็นลายลักษณ์อักษรให้แก่ผู้จำหน่ายอิสระของตนเพื่อลงนามร่วมกับบริษัท โดยเอกสารจะระบุรายละเอียดที่จำเป็นเกี่ยวกับลักษณะความสัมพันธ์ระหว่างผู้จำหน่ายอิสระกับบริษัท บริษัทจะแจ้งให้ผู้จำหน่ายอิสระของตนทราบถึงข้อผูกพันต่างๆ ในทางกฎหมาย รวมทั้งใบอนุญาต การจดทะเบียน และการชำระภาษีที่เกี่ยวข้องทางธุรกิจ

3.7 ค่าธรรมเนียม

บริษัทและผู้จำหน่ายอิสระจะไม่เรียกเก็บค่าธรรมเนียมการสมัครเข้าเป็นสมาชิก ค่าฝึกอบรม ค่าสัมปทานสิทธิการขาย ค่าวัสดุอุปกรณ์ส่งเสริมการขาย หรือค่าธรรมเนียมอื่นใดที่เกี่ยวข้องกับสิทธิการเข้าร่วมทำธุรกิจในระบบการจัดจำหน่ายของบริษัท จากผู้จำหน่ายอิสระหรือผู้สนใจมาเป็นผู้จำหน่ายอิสระในอัตราที่สูงเกินควร ค่าธรรมเนียมใดๆ ที่เรียกเก็บจากผู้จำหน่ายอิสระจะต้องสอดคล้องกับมูลค่าของเอกสาร สินค้า หรือบริการที่บริษัทส่งมอบให้

3.8 การสิ้นสุดสมาชิกภาพ

ในกรณีที่ความสัมพันธ์ระหว่างบริษัทและผู้จำหน่ายอิสระสิ้นสุดลง บริษัทจะรับซื้อคืนสินค้าที่ผู้จำหน่ายอิสระยังมีได้จำหน่าย และอยู่ในสภาพที่ยังขายได้อยู่ รวมทั้งอุปกรณ์ส่งเสริมการขาย อุปกรณ์ส่งเสริมธุรกิจและชุดคู่มือการดำเนินธุรกิจที่ผู้



จำหน่ายอิสระซื้อไปภายใน 12 เดือนสุดท้ายก่อนยกเลิกสมาชิกภาพ โดยบริษัทจะคืนเงินให้แก่ผู้จำหน่ายอิสระตามราคาที่ได้ซื้อไป หักค่าดำเนินการสูงสุดไม่เกินร้อยละ 10 ของราคาซื้อสุทธิ และบริษัทอาจหักยอดผลประโยชน์ต่าง ๆ ที่ผู้จำหน่ายอิสระได้รับไปโดยพิจารณาจากยอดซื้อของสินค้าที่ส่งคืน

3.9 สินค้าคงคลัง

บริษัทจะไม่กำหนดหรือกระตุ้นให้ผู้จำหน่ายอิสระซื้อสินค้าคงคลังเก็บไว้ในปริมาณที่มากเกินไปจนเกินควรโดยไม่สมเหตุผล บริษัทควรมีวิธีการตรวจสอบที่เหมาะสมเพื่อให้แน่ใจว่า ผู้จำหน่ายอิสระที่ได้รับผลตอบแทนจากยอดการสั่งซื้อในองค์กรของตนเป็นผู้ที่บริโภคสินค้าเองหรือนำสินค้าไปจำหน่ายต่อจริงในการทำคุณสมบัติเพื่อจะได้รับผลตอบแทน

3.10 วัสดุอุปกรณ์ต่างๆ

บริษัทจะห้ามมิให้ผู้จำหน่ายอิสระทำการตลาดหรือกำหนดให้ผู้อื่นซื้อวัสดุอุปกรณ์ต่างๆ ที่ไม่สอดคล้องตามนโยบายหรือระเบียบปฏิบัติของบริษัท ผู้จำหน่ายอิสระที่จำหน่ายเอกสารการฝึกอบรมหรืออุปกรณ์ส่งเสริมการขายที่ได้รับอนุญาตจากบริษัท ไม่ว่าจะอยู่ในรูปของเอกสารสิ่งพิมพ์หรือสื่ออิเล็กทรอนิกส์ จะต้อง (1) เป็นวัสดุอุปกรณ์ที่สอดคล้องกันไปตามมาตรฐานเดียวกันกับที่บริษัทกำหนด (2) ไม่กำหนดให้ผู้จำหน่ายอิสระที่เป็นดาวน์ไลน์ต้องซื้ออุปกรณ์ส่งเสริมการขายที่ตนผลิตขึ้นมา (3) จำหน่ายอุปกรณ์ส่งเสริมการขายในราคาที่เหมาะสมและยุติธรรมโดยเทียบเคียงได้กับอุปกรณ์ที่มีจำหน่ายทั่วไปในท้องตลาด และ (4) กำหนดนโยบายการรับคืนเป็นลายลักษณ์อักษร เช่นเดียวกับนโยบายการรับคืนของบริษัทที่ตนสังกัดอยู่ บริษัทจะมีวิธีการหมั่นตรวจสอบที่เหมาะสมเพื่อให้แน่ใจว่าอุปกรณ์ส่งเสริมการขายที่ผลิตโดยผู้จำหน่ายอิสระเป็นไปตามบทบัญญัติแห่งจรรยาบรรณนี้ และไม่ใช้วิธีนี้ให้เกิดความเข้าใจผิดหรือลวงล่อ

3.11 การฝึกอบรมของผู้จำหน่ายอิสระ

บริษัทจะจัดการฝึกอบรมอย่างเพียงพอเพื่อให้ความรู้แก่ผู้จำหน่ายอิสระในการดำเนินธุรกิจอย่างมีจริยธรรม

4. จรรยาบรรณระหว่างบริษัท

4.1 ความสัมพันธ์

บริษัทสมาชิกของสมาคมการขายตรงจะดำเนินกิจกรรมใดๆ ภายใต้การแข่งขันที่เป็นธรรมกับบริษัทสมาชิกอื่นๆ

4.2 การโน้มน้าวใจ

บริษัทและผู้จำหน่ายอิสระต้องไม่เจตนาโน้มน้าวใจหรือชักชวนผู้จำหน่ายอิสระของบริษัทสมาชิกอื่นๆ

4.3 การให้ร้าย

บริษัทจะไม่ให้ร้ายหรือยินยอมให้ผู้จำหน่ายอิสระของตนให้ร้ายบริษัทอื่นในเรื่องสินค้า แผนการขายและการตลาดหรือลักษณะอื่นใดขององค์กรบริษัทนั้นๆ อย่างไม่เป็นธรรม

5. การบังคับใช้จรรยาบรรณ

5.1 ความรับผิดชอบของบริษัท

แต่ละบริษัทต้องรับผิดชอบเบื้องต้นในการดูแลให้บริษัทและผู้จำหน่ายอิสระในสังกัดบริษัทของตนมีการประพฤติปฏิบัติตามจรรยาบรรณ หากมีการละเมิดข้อบังคับของจรรยาบรรณนี้ บริษัทจะพยายามดำเนินการทุกวิถีทางตามความเหมาะสมเพื่อทำให้ผู้ร้องเรียนได้รับความพึงพอใจ

5.2 ผู้บริหารกฎจรรยาบรรณ

สมาคมการขายตรงจะแต่งตั้งบุคคลหรือองค์กรอิสระให้เป็นผู้บริหารกฎจรรยาบรรณ โดยมีหน้าที่ตรวจสอบการประพฤติ



ปฏิบัติของบริษัทสมาชิกให้เป็นไปตามข้อบังคับของจรรยาบรรณด้วยวิธีการที่เหมาะสมและรับผิดชอบในการจัดการกับข้อร้องเรียนและระเบียบปฏิบัติในขั้นตอนการจัดการกับข้อร้องเรียนนั้น ผู้บริหารกฏจรรยาบรรณจะจัดการกับข้อร้องเรียนของผู้บริโภคที่ยังไม่ได้ข้อยุติเมื่อมีการฝ่าฝืนจรรยาบรรณฉบับนี้

5.3 มาตรการ

ผู้บริหารกฏจรรยาบรรณอาจพิจารณาให้ยกเลิกการสั่งซื้อ การคืนสินค้าที่ซื้อไปแล้ว การจ่ายเงินค่าสินค้าคืนหรือ มาตรการอื่นๆ ตามที่เห็นสมควร ซึ่งรวมถึงการออกหนังสือตักเตือนไปยังผู้จำหน่ายอิสระหรือบริษัท การยกเลิกหรือระงับสัญญาเรื่องสมาชิกภาพกับผู้จำหน่ายอิสระหรือสิ้นสุดความสัมพันธ์อื่นใดกับบริษัทและการออกหนังสือตักเตือนไปยังบริษัท

5.4 การจัดการกับข้อร้องเรียน

สมาคมการขายตรงและผู้บริหารกฏจรรยาบรรณจะวางหลักการ เผยแพร่กระบวนการ และจัดให้มีระเบียบปฏิบัติในการจัดการกับข้อร้องเรียนเพื่อให้แน่ใจว่าทุกข้อร้องเรียนได้รับการตอบสนองโดยเร็ว บริษัทเองก็จะวางหลักการเผยแพร่กระบวนการ และจัดให้มีระเบียบปฏิบัติในการจัดการกับข้อร้องเรียนของแต่ละบริษัทเพื่อให้แน่ใจว่าทุกข้อร้องเรียนได้รับการพิจารณาตัดสินโดยเร็ว

5.5 สิ่งพิมพ์

ทุกบริษัทจะจัดพิมพ์จรรยาบรรณของสมาคมการขายตรงเพื่อเผยแพร่แก่ผู้จำหน่ายอิสระของตนและผู้บริโภค

มติของสมาพันธ์การขายตรงโลก

มติการแก้ไขปัญหาที่ดำเนินการโดยสมาพันธ์การขายตรงโลก:

เป้าหมายนับแต่เริ่มต้นของสมาพันธ์การขายตรงโลกคือ การกำหนดหลักการดำเนินธุรกิจที่ดีที่สุดและการแสดงพันธสัญญาที่แน่วแน่ต่อการคุ้มครองผู้บริโภค รวมทั้งการส่งเสริมการกำกับดูแลตนเองในธุรกิจขายตรง

สมาพันธ์การขายตรงโลกยึดมั่นในการส่งเสริมและรักษามาตรฐานสูงสุดด้านจรรยาบรรณของผู้จำหน่ายอิสระ และบริษัทขายตรงทั่วโลก

สมาพันธ์การขายตรงโลกมีหน้าที่ทบทวนจรรยาบรรณธุรกิจขายตรงโลกของสมาพันธ์การขายตรงโลก โดยมีวัตถุประสงค์ในการพัฒนาปรับปรุงจรรยาบรรณธุรกิจขายตรงโลกให้เป็นจรรยาบรรณหนึ่งเดียวที่สมาชิกของสมาพันธ์การขายตรงโลกสามารถรับและนำไปปฏิบัติได้โดยง่าย

จรรยาบรรณธุรกิจขายตรงโลกฉบับปรับปรุงของสมาพันธ์การขายตรงโลกเน้นเรื่องความเป็นอันหนึ่งอันเดียวกันในการคุ้มครอง ผู้บริโภค และมาตรฐานของการทำธุรกิจ ตลอดจนสร้างความเข้าใจอย่างลึกซึ้งแก่สมาชิกของสมาพันธ์การขายตรงโลก ในเรื่องการเผยแพร่และการบังคับใช้จรรยาบรรณที่ผ่านการยอมรับโดยสมาชิกของสมาพันธ์การขายตรงโลก

จรรยาบรรณธุรกิจขายตรงโลกฉบับปรับปรุงผ่านการปรับแก้ไขให้ชัดเจนยิ่งขึ้น เพื่อให้สมาชิกของสมาพันธ์การขายตรงโลกสามารถนำไปเป็นแบบฉบับในการร่างหรือปรับแก้ไขเนื้อหาสาระเท่าที่จำเป็นให้สอดคล้องกับกฎหมายท้องถิ่น

จรรยาบรรณธุรกิจขายตรงโลกฉบับปรับปรุงได้กำหนดคำอธิบายเกี่ยวกับมาตรฐานสำคัญของจรรยาบรรณธุรกิจขายตรงโลก เพื่อเป็นแนวทางแก่สมาชิกของสมาพันธ์การขายตรงโลก ผู้จำหน่ายอิสระ ผู้แทนบริษัท และผู้บริโภค เกี่ยวกับวัตถุประสงค์ของบทบัญญัติเหล่านี้

จรรยาบรรณธุรกิจขายตรงโลกฉบับปรับปรุงมีเจตนารมณ์เพื่อให้เข้าใจได้ง่าย ส่งเสริมให้นำไปปฏิบัติ และบังคับใช้โดยสมาชิกของสมาพันธ์การขายตรงโลกและผู้บริหารกฏจรรยาบรรณ



บทที่ 4 การดำเนินธุรกิจอย่างถูกต้อง

เพื่อเป็นการกำหนดมาตรฐานสูงสุดทางจรรยาบรรณแก่วงการธุรกิจขายตรง สมาพันธ์การขายตรงโลกได้มีการทบทวน และทำให้บทบัญญัติของจรรยาบรรณมีความแข็งแกร่ง โดยมีเนื้อหาสอดคล้องกับข้อกำหนดที่ให้แต่ละสมาชิกสมาพันธ์การขายตรงโลกแต่งตั้งผู้บริหารกฎจรรยาบรรณเพื่อให้ทำหน้าที่ควบคุมดูแล ส่งเสริมให้นำไปปฏิบัติ และบังคับใช้จรรยาบรรณธุรกิจขายตรงโลกอย่างเหมาะสม

ด้วยการกำหนดมาตรฐานระดับสูงด้านจรรยาบรรณดังกล่าว ทำให้จรรยาบรรณธุรกิจขายตรงโลกฉบับปรับปรุงเป็นการยกระดับมาตรฐานของบริษัทขายตรงและกำหนดมาตรฐานขั้นต่ำเพื่อให้สมาชิกของสมาคมการขายตรงดำรงอยู่ในมาตรฐานที่ดี

ดังนั้น นับแต่นั้น คณะกรรมการบริหารของสมาพันธ์การขายตรงโลกจึงมีมติให้สมาชิกของสมาพันธ์การขายตรงโลกทั้งหมดต้องรับหรือปฏิบัติในระดับที่สูงกว่ามาตรฐานที่กำหนดไว้ในจรรยาบรรณของสมาพันธ์การขายตรงโลกภายใต้ขอบเขตของกฎหมายท้องถิ่น

พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2545

โครงสร้างของ พ.ร.บ. ฉบับนี้ประกอบด้วย 7 หมวด (นับตามที่บัญญัติไว้ใน พ.ร.บ. โดยไม่รวมหมวดทั่วไปซึ่งเป็นบทนำ) มีจำนวนทั้งสิ้น 56 มาตรา โดยแบ่งเป็นดังนี้

หมวด	มาตรา
หมวดทั่วไป (หรือบทนำ)	ม. 1-7
หมวด 1: คณะกรรมการขายตรงและตลาดแบบตรง	ม. 8-18
หมวด 2: การประกอบธุรกิจขายตรงและตลาดแบบตรง	ม. 19
- ส่วนที่ 1: การประกอบธุรกิจขายตรง	ม. 20-26
- ส่วนที่ 2: การประกอบธุรกิจตลาดแบบตรง	ม. 27-29
หมวด 3: การคุ้มครองผู้บริโภค	ม. 30-37
หมวด 4: การจดทะเบียนการประกอบธุรกิจขายตรงและตลาดแบบตรง	ม. 38-39
หมวด 5: นายทะเบียน	ม. 40-42
หมวด 6: การอุทธรณ์	ม. 43-44
หมวด 7: บทกำหนดโทษ	ม. 45-55
บทเฉพาะกาล	ม. 56

หมวดสำคัญที่นักธุรกิจแอมเวย์ควรทราบและเกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจของเรามากที่สุดคือ หมวด 2: การประกอบธุรกิจขายตรงและตลาดแบบตรง ทั้งในส่วนที่ 1 คือ การประกอบธุรกิจขายตรง (Direct Selling) และส่วนที่ 2 การประกอบธุรกิจตลาดแบบตรง (Direct Marketing) รวมทั้งหมวด 3: การคุ้มครองผู้บริโภค แอมเวย์จึงขอแนะนำเสนอรายละเอียดสาระสำคัญในสองหมวดนี้เพื่อเผยแพร่ให้นักธุรกิจแอมเวย์ทราบและใช้เป็นข้อมูลประกอบการดำเนินธุรกิจแอมเวย์ดังนี้

หมวด 2

การประกอบธุรกิจขายตรงและตลาดแบบตรง

มาตรา 19 ห้ามมิให้ผู้ประกอบธุรกิจขายตรงและผู้ประกอบธุรกิจตลาดแบบตรงดำเนินการในลักษณะที่เป็นการชักชวนให้บุคคลเข้าร่วมเป็นเครือข่ายในการประกอบธุรกิจขายตรงหรือในการประกอบธุรกิจตลาดแบบตรง โดยตกลงว่าจะให้ผลประโยชน์ตอบแทนจากการหาผู้เข้าร่วมเครือข่ายดังกล่าว ซึ่งคำนวณจากจำนวนผู้เข้าร่วมเครือข่ายที่เพิ่มขึ้นส่วนที่ 1 การประกอบธุรกิจขายตรง



ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจขายตรง

มาตรา 20 ผู้ใดจะประกอบธุรกิจขายตรงต้องเป็นห้างหุ้นส่วนหรือบริษัท และได้จดทะเบียนการประกอบธุรกิจขายตรงตามพระราชบัญญัตินี้

มาตรา 21 ผู้ประกอบธุรกิจขายตรงต้องดำเนินการให้เป็นไปตามแผนการจ่ายผลตอบแทนของตนที่ได้ยื่นต่อนายทะเบียนตามมาตรา 38

แผนการจ่ายผลตอบแทนต้องมีลักษณะดังต่อไปนี้

- (1) ต้องไม่กำหนดให้ผู้จำหน่ายอิสระหรือตัวแทนขายตรงที่ไม่ใช่ลูกจ้างได้รับผลตอบแทนที่เป็นรายได้หลักจากการรับสมัครบุคคล หรือนำผู้จำหน่ายอิสระหรือตัวแทนขายตรงที่ไม่ใช่ลูกจ้างอื่นเข้าร่วมเป็นเครือข่ายในการประกอบธุรกิจขายตรง
- (2) ผลตอบแทนที่เป็นรายได้หลักของผู้จำหน่ายอิสระหรือตัวแทนขายตรงที่ไม่ใช่ลูกจ้าง ขึ้นอยู่กับการขายสินค้าหรือบริการแก่ผู้บริโภค รวมไปถึงการซื้อเพื่อการใช้หรือบริโภคเอง
- (3) ต้องไม่บังคับให้ผู้จำหน่ายอิสระซื้อสินค้า
- (4) ต้องไม่ชักจูงให้ผู้จำหน่ายอิสระซื้อสินค้าในปริมาณมากเกินไปอย่างไม่สมเหตุผล
- (5) ต้องแสดงวิธีการคิดคำนวณการจ่ายผลตอบแทนที่ตรงต่อความเป็นจริง หรือเป็นไปได้จริงและอย่างเปิดเผยชัดเจน
- (6) ลักษณะอื่นตามที่คณะกรรมการกำหนด

แผนการจ่ายผลตอบแทนใดที่มีลักษณะแตกต่างไปจากที่กำหนดไว้ในวรรคสอง ให้มีผลบังคับใช้เท่าที่เป็นธรรมแก่ผู้จำหน่ายอิสระหรือตัวแทนขายตรงที่ไม่ใช่ลูกจ้าง

มาตรา 22 ห้ามมิให้ผู้ประกอบธุรกิจขายตรงเรียกเก็บค่าธรรมเนียมการสมัครเข้าเป็นสมาชิก ค่าฝึกอบรม ค่าวัสดุอุปกรณ์ส่งเสริมการขาย หรือค่าธรรมเนียมอื่นๆ อันเกี่ยวเนื่องกับการเข้าร่วมเป็นเครือข่ายในการประกอบธุรกิจขายตรงจากผู้จำหน่ายอิสระ หรือตัวแทนขายตรงที่ไม่ใช่ลูกจ้างในอัตราสูงกว่าที่คณะกรรมการประกาศกำหนด

มาตรา 23 สัญญาระหว่างผู้จำหน่ายอิสระกับผู้ประกอบธุรกิจขายตรง ให้ทำเป็นหนังสือซึ่งอย่างน้อยต้องมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

- (1) เงื่อนไขที่ชัดเจนเกี่ยวกับการจ่ายผลตอบแทนตามแผนการจ่ายผลตอบแทน
- (2) เงื่อนไขที่ชัดเจนเกี่ยวกับค่าธรรมเนียมการสมัคร ค่าฝึกอบรม ค่าวัสดุอุปกรณ์ส่งเสริมการขายหรือค่าธรรมเนียมอื่นๆ
- (3) เงื่อนไขที่ชัดเจนเกี่ยวกับการที่ผู้ประกอบธุรกิจขายตรงจะรับซื้อสินค้า วัสดุอุปกรณ์ส่งเสริมการขาย ชุดคู่มือหรืออุปกรณ์ส่งเสริมธุรกิจจากผู้จำหน่ายอิสระ ตลอดจนกำหนดระยะเวลาที่ผู้จำหน่ายอิสระสามารถใช้สิทธิ์ดังกล่าว

ความในวรรคหนึ่ง (1) และ (2)ให้นำมาใช้บังคับแก่ตัวแทนขายตรงที่ไม่ใช่ลูกจ้างด้วย

มาตรา 24 ในการนำสินค้าหรือบริการไปเสนอขายตรงต่อผู้บริโภค ผู้จำหน่ายอิสระต้องดำเนินการตามเงื่อนไข และแผนการขายที่ผู้ประกอบธุรกิจขายตรงกำหนด

มาตรา 24/1 ผู้ประกอบธุรกิจขายตรงและผู้จำหน่ายอิสระต้องร่วมรับผิดชอบผู้บริโภคในความชำรุดบกพร่องของสินค้าหรือบริการที่ผู้จำหน่ายอิสระขายให้แก่ผู้บริโภค หรือความเสียหายที่ผู้จำหน่ายอิสระนั้นได้ก่อขึ้นจากการไม่ปฏิบัติตามหน้าที่ของผู้จำหน่ายอิสระตามพระราชบัญญัตินี้

มาตรา 25 เมื่อผู้จำหน่ายอิสระใช้สิทธิ์คืนสินค้า วัสดุอุปกรณ์ส่งเสริมการขาย ชุดคู่มือ หรืออุปกรณ์ส่งเสริมธุรกิจที่ซื้อไปจาก



ผู้ประกอบการขายตรง ให้ผู้ประกอบการขายตรงซื้อคืนตามราคาจากผู้จำหน่ายอิสระได้ภายในระยะเวลาสิบห้าวันนับแต่วันที่ผู้จำหน่ายอิสระใช้สิทธิ์คืน แต่ในการใช้สิทธิ์คืนกรณีที่มีสัญญาตามมาตรา 23 สิ้นสุดลง ผู้ประกอบการขายตรงมีสิทธิ์หักค่าดำเนินการได้ไม่เกินอัตราที่คณะกรรมการประกาศกำหนด และมีสิทธิ์หักกลบบทใด ๆ อันเกี่ยวกับสัญญาตามมาตรา 23 ที่ผู้จำหน่ายอิสระจะต้องชำระได้

มาตรา 26 ในการเข้าไปติดต่อเพื่อเสนอขายสินค้าให้แก่ผู้บริโภคโดยตรง ณ ที่อยู่อาศัยหรือสถานที่ทำงานของผู้บริโภคหรือของผู้อื่นหรือสถานที่อื่นที่มีโฆษณาที่ประกอบการค้าเป็นปกติธุระ ผู้จำหน่ายอิสระหรือตัวแทนขายตรงจะต้องได้รับอนุญาตจากผู้บริโภคหรือผู้ครอบครองสถานที่นั้นก่อน และต้องไม่กระทำการอันเป็นการรบกวนหรือก่อให้เกิดความรำคาญแก่บุคคลดังกล่าว ในการนี้ผู้จำหน่ายอิสระหรือตัวแทนขายตรงต้องแสดงบัตรประจำตัวประชาชนและบัตรประจำตัวผู้จำหน่ายอิสระ หรือตัวแทนขายตรงซึ่งออกโดยผู้ประกอบการขายตรงด้วย

มาตรา 26/1 ในกรณีที่มีการย้ายสำนักงาน ผู้ประกอบการขายตรงต้องแจ้งเป็นหนังสือให้นายทะเบียนทราบภายในสิบห้าวันนับแต่วันที่มีการย้าย

มาตรา 26/2 ผู้ประกอบการขายตรงต้องส่งรายงานเกี่ยวกับการประกอบธุรกิจต่อนายทะเบียน ตามแบบหลักเกณฑ์และระยะเวลาที่คณะกรรมการประกาศกำหนด

ส่วนที่ 2

การประกอบธุรกิจตลาดแบบตรง

มาตรา 27 ห้ามมิให้ผู้ใดประกอบธุรกิจตลาดแบบตรง เว้นแต่จะได้จดทะเบียนการประกอบธุรกิจตลาดแบบตรงตาม พระราชบัญญัตินี้

มาตรา 28 ข้อความในการสื่อสารข้อมูลเพื่อเสนอขายสินค้าหรือบริการของผู้ประกอบธุรกิจตลาดแบบตรงให้เป็นไปตามที่กำหนดในกฎกระทรวง

มาตรา 29 ให้นำบทบัญญัติของกฎหมายว่าด้วยการคุ้มครองผู้บริโภคในส่วนที่เกี่ยวกับการคุ้มครองผู้บริโภคด้านการโฆษณามาใช้บังคับแก่การสื่อสารข้อมูล เพื่อเสนอขายสินค้าหรือบริการของผู้ประกอบธุรกิจตลาดแบบตรงโดยอนุโลม โดยให้ถือว่าอำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภคเป็นอำนาจหน้าที่ของรัฐมนตรี และให้ถือว่าอำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการว่าด้วยการโฆษณาเป็นอำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการ

มาตรา 29/1 ให้นำมาตรา 26/1 มาใช้บังคับแก่การประกอบธุรกิจตลาดแบบตรงโดยอนุโลม

มาตรา 29/2 ผู้ประกอบธุรกิจตลาดแบบตรงต้องส่งรายงานเกี่ยวกับการประกอบธุรกิจต่อนายทะเบียนตามแบบหลักเกณฑ์ และระยะเวลาที่คณะกรรมการประกาศกำหนด

หมวด 3

การคุ้มครองผู้บริโภค

มาตรา 30 ให้ผู้ประกอบการขายตรงมีหน้าที่จัดทำเอกสารการซื้อขายสินค้าหรือบริการและให้ผู้จำหน่ายอิสระหรือตัวแทนขายตรงมีหน้าที่ส่งมอบเอกสารการซื้อขายสินค้าหรือบริการนั้นแก่ผู้บริโภคพร้อมกับสินค้าหรือบริการ

ให้ผู้ประกอบธุรกิจตลาดแบบตรงมีหน้าที่จัดทำเอกสารการซื้อขายสินค้าหรือบริการ และส่งมอบให้แก่ผู้บริโภคพร้อมกับสินค้าหรือบริการ

เอกสารการซื้อขายตามวรรคหนึ่งและวรรคสองต้องมีข้อความภาษาไทยที่อ่านเข้าใจง่าย โดยระบุชื่อผู้ซื้อและผู้ขาย วันที่ซื้อขาย และวันที่ส่งมอบสินค้าหรือบริการ รวมทั้งสิทธิของผู้บริโภคในการเลิกสัญญา ซึ่งสิทธิเลิกสัญญาดังกล่าวต้องกำหนดด้วยตัวอักษรที่เห็นเด่นชัดกว่าข้อความทั่วไป



มาตรา 31 คณะกรรมการมีอำนาจกำหนดรายละเอียดในเอกสารการซื้อขายสินค้าหรือบริการที่ใช้วิธีการขายตรงหรือตลาดแบบตรง โดยถือเอาราคาสินค้าหรือบริการที่ผู้บริโภคได้รับการคุ้มครองและประเภทสินค้าหรือบริการเป็นสำคัญเอกสารการซื้อขายตามวรรคหนึ่ง อย่างน้อยต้องมีรายการดังต่อไปนี้

- (1) รายละเอียดตามมาตรา 30
- (2) กำหนดเวลา สถานที่ และวิธีการในการชำระหนี้
- (3) สถานที่และวิธีการในการส่งมอบสินค้าหรือบริการ
- (4) วิธีการเลิกสัญญา
- (5) วิธีการคืนสินค้า
- (6) การรับประกันสินค้า
- (7) การเปลี่ยนสินค้าในกรณีที่มีความชำรุดบกพร่อง

ประกาศกำหนดรายละเอียดในเอกสารการซื้อขายให้ประกาศในราชกิจจานุเบกษา

มาตรา 32 การซื้อขายสินค้าหรือบริการใดที่ผู้ประกอบการขายตรง ผู้จำหน่ายอิสระ ตัวแทนขายตรง หรือผู้ประกอบการจัดตลาดแบบตรง ผ่าฝืนหรือไม่ปฏิบัติตามมาตรา 30 หรือมาตรา 31 การซื้อขายสินค้าหรือบริการนั้นไม่มีผลผูกพันผู้บริโภค

มาตรา 33 ในการซื้อสินค้าหรือบริการจากการขายหรือจากการขายผ่านตลาดแบบตรง ผู้บริโภคมีสิทธิเลิกสัญญาโดยการส่งหนังสือแสดงเจตนาภายในเวลาเจ็ดวันนับแต่วันที่ได้รับสินค้าหรือบริการไปยังผู้ประกอบการขายตรงหรือผู้ประกอบการจัดตลาดแบบตรง สำหรับธุรกิจขายตรง ผู้บริโภคจะแจ้งไปยังผู้จำหน่ายอิสระหรือตัวแทนขายตรงที่เกี่ยวข้องก็ได้

บทบัญญัติตามวรรคหนึ่งไม่ใช้บังคับกับประเภทราคาหรือชนิดของสินค้าหรือบริการตามที่กำหนดในพระราชกฤษฎีกา

มาตรา 34 ผู้บริโภคที่ใช้สิทธิเลิกสัญญาตามมาตรา 33 ต้องเลือกปฏิบัติอย่างใดอย่างหนึ่งดังต่อไปนี้

- (1) ส่งคืนสินค้าไปยังผู้จำหน่ายอิสระ ตัวแทนขายตรง หรือผู้ประกอบการขายตรงในกรณีการขายตรง หรือส่งคืนสินค้าไปยังผู้ประกอบการจัดตลาดแบบตรง ในกรณีตลาดแบบตรง
- (2) เก็บรักษาสินค้าไว้ตามสมควรภายในระยะเวลาสี่สิบเอ็ดวัน นับแต่วันที่ใช้สิทธิเลิกสัญญา เว้นแต่สินค้านั้นเป็นของเสียง่าย โดยสภาพไม่อาจเก็บรักษาได้ภายในระยะเวลาดังกล่าว ให้เก็บรักษาตามเวลาและวิธีการอันควรแก่สภาพเมื่อพ้นกำหนดนั้นแล้ว ผู้บริโภคจะเก็บรักษาสินค้านั้นไว้หรือไม่ก็ได้

ผู้บริโภคที่เลือกปฏิบัติตามวรรคหนึ่ง (2) มีหน้าที่ต้องส่งคืนสินค้าให้ผู้จำหน่ายอิสระ ตัวแทนขายตรง ผู้ประกอบการขายตรง หรือผู้ประกอบการจัดตลาดแบบตรง แล้วแต่กรณีมารับคืน ณ ภูมิลำเนาของผู้บริโภค แต่ถ้าผู้ประกอบการขายตรงหรือผู้ประกอบการจัดตลาดแบบตรงขอให้ผู้บริโภคส่งคืนสินค้าทางไปรษณีย์โดยเรียกเก็บเงินปลายทางภายในระยะเวลาตามวรรคหนึ่ง (2) ผู้บริโภคต้องส่งคืนสินค้านั้นตามค่าของของผู้ประกอบการจัดดังกล่าว

ถ้าสินค้าเป็นของใช้สิ้นเปลือง ผู้บริโภคมีหน้าที่คืนเฉพาะส่วนที่เหลือจากการใช้ก่อนใช้สิทธิเลิกสัญญา

หลักเกณฑ์และวิธีการในการคืนสินค้าและบริการให้เป็นไปตามที่กำหนดในกฎกระทรวง ผู้บริโภคมีสิทธิที่จะยึดหน่วงสินค้าไว้ได้จนกว่าจะได้รับคืนเงินที่ผู้บริโภคจ่ายไปในการซื้อสินค้านั้น



มาตรา 35 ภายใต้บังคับมาตรา 34 หากสินค้าหรือบริการนั้นบอบสลาย หรือสูญหาย เพราะความผิดของผู้บริโภคหรือ ผู้บริโภคได้ ทำให้การคืนสินค้าหรือบริการกลายเป็นพันธียัย ให้ผู้บริโภคชดใช้ค่าเสียหายให้แก่ผู้จำหน่ายอิสระ ตัวแทนขายตรงผู้ประกอบการรายตรงหรือผู้ประกอบการตลาดแบบตรงแล้วแต่กรณี เว้นแต่เป็นความเสียหายที่เกิดขึ้นตามปกติจากการเปิดการประกอบ หรือ การผสมเพื่อใช้สินค้าหรือบริการ

มาตรา 36 เมื่อผู้บริโภคใช้สิทธิเลิกสัญญาตามมาตรา 33 ให้ผู้จำหน่ายอิสระ ตัวแทนขายตรงผู้ประกอบการรายตรง หรือผู้ประกอบการตลาดแบบตรงคืนเงินเต็มจำนวนที่ผู้บริโภคจ่ายไป เพื่อการซื้อสินค้าหรือบริการนั้นภายในกำหนดเวลาสิบห้าวัน นับแต่วันที่ได้รับหนังสือแสดงเจตนาเลิกสัญญาในกรณีให้ผู้จำหน่ายอิสระ ตัวแทนขายตรง ผู้ประกอบการรายตรง หรือผู้ประกอบการรายตรงตลาดแบบตรงใดไม่คืนเงินตามจำนวนและภายในกำหนดระยะเวลาตามวรรคหนึ่ง ให้ผู้จำหน่ายอิสระ ตัวแทนขายตรง ผู้ประกอบการรายตรงหรือ ผู้ประกอบการรายตรงตลาดแบบตรงนั้นชำระเบี้ยปรับตามอัตราที่คณะกรรมการประกาศกำหนดให้แก่ผู้บริโภค

มาตรา 37 คำรับประกันสินค้าหรือบริการให้จัดทำเป็นภาษาไทยและระบุถึงสิทธิของผู้บริโภคในการเรียกร้องสิทธิตามคำรับประกัน ที่ชัดเจนและสามารถเข้าใจได้ถึงเงื่อนไขที่ระบุไว้

รายละเอียดเกี่ยวกับคำรับประกันสินค้าหรือบริการตามวรรคหนึ่งให้เป็นไปตามที่คณะกรรมการประกาศกำหนด

หมายเหตุ: เหตุผลในการประกาศใช้พระราชบัญญัติฉบับนี้ คือ เนื่องจากการประกอบธุรกิจจำหน่ายสินค้าหรือบริการในปัจจุบันได้ใช้วิธีการทำตลาดในลักษณะที่เข้าถึงผู้บริโภค โดยการเสนอขายสินค้าหรือบริการแก่ผู้บริโภคโดยตรง ณ ที่อยู่อาศัย หรือสถานที่ทำงานของผู้บริโภคหรือของบุคคลอื่น หรือสถานที่อื่นที่ไม่ใช่สถานที่ประกอบการค้าเป็นปกติธุระ โดยการอธิบายหรือการสาธิตสินค้าผ่านผู้จำหน่ายอิสระหรือตัวแทนขายตรง การเสนอขายสินค้าหรือบริการในลักษณะดังกล่าว ทำให้ผู้บริโภคอยู่ในสภาวะการณ์ที่ไม่อาจตัดสินใจตกลงซื้อสินค้าหรือรับบริการได้อย่างอิสระและรอบคอบ นอกจากนี้ ยังมีการประกอบธุรกิจจำหน่ายสินค้าหรือบริการในลักษณะของการสื่อสารข้อมูล เพื่อเสนอขายสินค้าหรือบริการโดยตรงต่อผู้บริโภค เช่น โดยอาศัยสื่อสิ่งพิมพ์และสื่ออิเล็กทรอนิกส์ โดยมุ่งหวังให้ผู้บริโภคซึ่งอยู่ห่างโดยระยะทางแสดงเจตนาตอบกลับเพื่อซื้อสินค้าหรือบริการดังกล่าว ซึ่งในกรณีนี้สินค้าหรือบริการดังกล่าวอาจไม่ตรงกับคำกล่าวอ้างตามที่ได้โฆษณาไว้ อีกทั้งการทำตลาดขายตรงและตลาดแบบตรงในปัจจุบันได้มีการใช้วิธีการชักชวน และจัดให้ประชาชนทั่วไปเข้าร่วมเป็นเครือข่ายในธุรกิจดังกล่าว โดยตกลงจะให้ผลประโยชน์ตอบแทนจากการหาผู้เข้าร่วมเครือข่ายดังกล่าว ซึ่งคำนวณจากจำนวนผู้เข้าร่วมเครือข่ายที่เพิ่มขึ้น อันมีลักษณะเป็นการหลอกลวงประชาชน การทำตลาดสินค้าหรือบริการในลักษณะของการขายแบบเชิงรุกดังกล่าว ทำให้ประชาชนโดยทั่วไปในฐานะผู้บริโภคตกอยู่ในฐานะที่เสียเปรียบและก่อให้เกิดความไม่เป็นธรรมและไม่สงบสุขในสังคม ประกอบกับบทบัญญัติของกฎหมายที่บังคับอยู่ในปัจจุบันยังไม่สามารถให้ความคุ้มครองแก่ผู้บริโภคได้อย่างเพียงพอ จึงจำเป็นต้องตราพระราชบัญญัตินี้



ภาคผนวก





สรุปความคุ้มครองและเงื่อนไขการประกันอุบัติเหตุสำหรับนักธุรกิจแอมเวย์

เพื่อให้ นักธุรกิจแอมเวย์ เข้าใจสาระสำคัญของการประกันอุบัติเหตุที่เป็นสิทธิประโยชน์ของท่าน บริษัทขอแจ้งสรุปความคุ้มครองและเงื่อนไขการประกันอุบัติเหตุให้ทราบต่อไป

วงเงินคุ้มครอง :

	นักธุรกิจแอมเวย์ทั่วไป	นักธุรกิจแอมเวย์ระดับแพลตินัมและสูงขึ้นไป
กรณีเป็นผู้สมัครเดี่ยวเพียงท่านเดียว	100,000 บาท	200,000 บาท
กรณีมีผู้สมัครร่วม	50,000 บาทต่อท่าน	100,000 บาทต่อท่าน

เงื่อนไขการได้รับเพิ่มวงเงินคุ้มครองประกันอุบัติเหตุสำหรับนักธุรกิจแอมเวย์ระดับแพลตินัมและสูงขึ้นไป

1. ต้องเป็นนักธุรกิจแอมเวย์ระดับแพลตินัมที่ดำรงคุณสมบัติ
2. สำหรับนักธุรกิจแอมเวย์ระดับแพลตินัมใหม่: การเพิ่มวงเงินคุ้มครองจะมีผลตั้งแต่วันที่ 1 ของเดือนถัดไปจากเดือนที่ดำรงคุณสมบัติ โดยจะต้องเป็นผู้ผ่านการอนุมัติคุณสมบัติจากบริษัทแอมเวย์แล้วเท่านั้น

ระยะเวลาคุ้มครอง:

1. นับตั้งแต่วันที่บริษัทได้รับใบสมัครและตอบรับการสมัครเป็นนักธุรกิจแอมเวย์ หรือได้รับใบต่ออายุสถานะภาพและตอบรับการต่ออายุสถานะภาพการเป็นนักธุรกิจแอมเวย์แล้วเท่านั้น
2. ความคุ้มครองต่อไปอีก 1 เดือนนับจากเดือนที่หมดสถานะภาพการเป็นนักธุรกิจแอมเวย์และจะไม่ได้รับการคุ้มครองในระยะเวลาหลังจากนั้นจนกว่าจะดำเนินการต่ออายุสถานะภาพมายังบริษัทภายในระยะเวลาที่กำหนด
3. ความคุ้มครองประกันอุบัติเหตุจะสิ้นสุดลงโดยอัตโนมัติ ณ วันที่ลาออกหรือเปลี่ยนสถานะภาพเป็นสมาชิก (Member)

ความคุ้มครองผู้เอาประกัน		
รายการ	สัดส่วนการจ่ายค่าทดแทน	ความคุ้มครอง
1	100% ของวงเงินคุ้มครอง	สำหรับการเสียชีวิต
2	100% ของวงเงินคุ้มครอง	สำหรับการตกเป็นบุคคลทุพพลภาพถาวรสิ้นเชิง และการทุพพลภาพถาวรสิ้นเชิงนั้นได้เป็นติดต่อกันไม่น้อยกว่า 12 เดือนนับตั้งแต่วันที่เกิดอุบัติเหตุ หรือมีข้อบ่งชี้ทางการแพทย์ชัดเจนว่า ผู้เอาประกันภัยตกเป็นบุคคลทุพพลภาพถาวรสิ้นเชิง
3	100% ของวงเงินคุ้มครอง	สำหรับมือสองข้างตั้งแต่ข้อมือ หรือ เท้าสองข้างตั้งแต่ข้อเท้า หรือ สายตาสองข้าง
4	100% ของวงเงินคุ้มครอง	สำหรับมือหนึ่งข้างตั้งแต่ข้อมือ และ เท้าหนึ่งข้างตั้งแต่ข้อเท้า
5	100% ของวงเงินคุ้มครอง	สำหรับมือหนึ่งข้างตั้งแต่ข้อมือ และ สายตาหนึ่งข้าง
6	100% ของวงเงินคุ้มครอง	สำหรับเท้าหนึ่งข้างตั้งแต่ข้อเท้า และ สายตาหนึ่งข้าง
7	60% ของวงเงินคุ้มครอง	สำหรับมือหนึ่งข้างตั้งแต่ข้อมือ
8	60% ของวงเงินคุ้มครอง	สำหรับเท้าหนึ่งข้างตั้งแต่ข้อเท้า
9	60% ของวงเงินคุ้มครอง	สำหรับสายตาหนึ่งข้าง



หมายเหตุ:

1. นักธุรกิจแอมเวย์จะได้รับความคุ้มครองเพิ่มเติมในกรณีที่ความสูญเสียหรือความเสียหายเกิดขึ้นจากการขบขัน หรือโดยสารถักยานยนต์ หรือการถูกฆาตกรรม หรือถูกทำร้ายร่างกาย หรือเกิดจากการจลาจล หรือการนัดหยุดงาน
2. นักธุรกิจแอมเวย์จะไม่ได้ได้รับความคุ้มครองในขณะที่อยู่ภายใต้ฤทธิ์สุรา สารเสพติดหรือยาเสพติด หรือเป็นการฆ่าตัวตาย หรือการทำร้ายตนเอง ฯลฯ (โปรดดูรายละเอียดเพิ่มเติมเกี่ยวกับข้อยกเว้น)

ผู้รับประโยชน์

คือ ทายาทตามกฎหมายหากสมัครเพียงท่านเดียว หรือกรณีมีผู้สมัครร่วม บริษัทจะถือว่าผู้สมัครร่วมเป็นผู้รับประโยชน์โดยอัตโนมัติ ยกเว้น นักธุรกิจแอมเวย์จะระบุเป็นพิเศษตามแบบฟอร์มแจ้งเปลี่ยนผู้รับประโยชน์มายังบริษัท (ขอรับแบบฟอร์มได้ที่แอมเวย์ ช็อป ทุกแห่ง)

ข้อยกเว้น

การประกันภัยตามกรมธรรม์ประกันภัยนี้ไม่คุ้มครอง

1. ความสูญเสีย หรือความเสียหายใดๆ อันเกิดจาก หรือสืบเนื่องจากสาเหตุดังต่อไปนี้

- ก. การกระทำของผู้เอาประกันภัยขณะอยู่ภายใต้ฤทธิ์สุรา สารเสพติดหรือยาเสพติดให้โทษจนไม่สามารถครองสติได้ คำว่า “ขณะอยู่ภายใต้ฤทธิ์สุรา” นั้น ในกรณีที่มีการตรวจเลือดให้ถือเกณฑ์ที่มีระดับแอลกอฮอล์ในเลือดตั้งแต่ 150 มิลลิกรัมเปอร์เซ็นต์ขึ้นไป
- ข. การฆ่าตัวตาย พยายามฆ่าตัวตาย หรือการทำร้ายร่างกายตนเอง
- ค. การได้รับเชื้อโรค ปรสิต เว้นแต่การติดเชื้อโรค หรือบาดทะยัก หรือโรคกลัวน้ำ ซึ่งเกิดจากบาดแผลที่ได้รับมาจากอุบัติเหตุ
- ง. การรักษาทางเวชกรรมหรือศัลยกรรม เว้นแต่ที่จำเป็นต้องกระทำเนื่องจากได้รับบาดเจ็บ ซึ่งได้รับความคุ้มครองภายใต้กรมธรรม์ประกันภัยนี้ และได้กระทำภายในระยะเวลาที่กำหนดไว้ในกรมธรรม์ประกันภัย
- จ. การแท้งลูก
- ฉ. การรักษาฟันหรือการรักษารากฟัน เว้นแต่การรักษาที่ได้เกิดขึ้นภายใน 7 วันนับจากวันเกิดอุบัติเหตุ
- ช. การเปลี่ยนหรือใส่ฟันปลอม การครอบฟัน ทันตกรรมประดิษฐ์
- ซ. อาหารเป็นพิษ
- ณ. การปวดหลัง อันมีสาเหตุมาจากหมอนรองกระดูกสันหลังเคลื่อนทับเส้นประสาท (Disc Herniation) กระดูกสันหลังเคลื่อน (Spondylolisthesis) หมอนรองกระดูกสันหลังเสื่อม (Degenerative Disc Disease) กระดูกสันหลังเสื่อม (Spondylosis) และภาวะที่มีรอยแตก (Defect) หรือพยาธิสภาพที่กระดูกสันหลังส่วน Pars Interarticularis (Spondylolysis) เว้นแต่มีการแตกหัก (Fracture) หรือเคลื่อน (Dislocation) ของกระดูกสันหลังอันเนื่องมาจากอุบัติเหตุ
- ญ. สงคราม การจู่โจม การกระทำที่มุ่งร้ายของศัตรูต่างชาติ หรือการกระทำที่มุ่งร้ายคล้ายสงคราม ไม่ว่าจะได้มีการประกาศสงครามหรือไม่ก็ตาม หรือสงครามกลางเมือง การแข็งข้อ การกบฏ การก่อความไม่สงบ การปฏิวัติ การรัฐประหาร การประกาศกฎอัยการศึก หรือเหตุการณ์ใดๆ ซึ่งจะเป็นเหตุให้มีการประกาศหรือคงไว้ซึ่งกฎอัยการศึก
- ฎ. การก่อการร้าย หมายถึง การกระทำซึ่งใช้กำลังหรือความรุนแรง และ/หรือมีการปลุ่โดยบุคคลหรือกลุ่มบุคคลใด ไม่ว่าจะเป็นการกระทำเพียงลำพัง การกระทำการแทน หรือที่เกี่ยวข้องกับองค์กรใด หรือรัฐบาลใด ซึ่งกระทำเพื่อผลทางการเมือง ศาสนา ลัทธิ นิยม หรือจุดประสงค์ที่คล้ายคลึงกัน รวมทั้งเพื่อต้องการส่งผลให้รัฐบาลและ/หรือสาธารณชน หรือส่วนหนึ่งส่วนใดของสาธารณชน ตกอยู่ในภาวะตื่นตระหนกหวาดกลัว
- ฏ. การแผ่รังสี หรือการแผ่รังสีกัมมันตภาพรังสีจากเชื้อเพลิงนิวเคลียร์ หรือจากกากนิวเคลียร์ใดๆ อันเนื่องมาจากการเผาไหม้ของเชื้อเพลิงนิวเคลียร์ และจากกรรมวิธีใดๆ แห่งการแตกแยกตัวทางนิวเคลียร์ซึ่งดำเนินติดต่อกันด้วยตัวเอง
- ฐ. การระเบิดของกัมมันตภาพรังสี หรือส่วนประกอบของนิวเคลียร์ หรือวัตถุอันตรายอื่นใดที่อาจเกิดการระเบิดในกระบวนการนิวเคลียร์ได้



2. ความสูญเสียหรือความเสียหายใดๆ ที่เกิดขึ้นในเวลาต่อไป

- ก. ขณะที่ผู้เอาประกันภัยแข่งรถหรือแข่งเรือทุกชนิด แข่งม้า แข่งสกีทุกชนิดรวมถึงเจ็ตสกีด้วย แข่งสเกต ขกมวยโดร่ม (เว้นแต่การโดร่มเพื่อรักษาชีวิต) ขณะกำลังขึ้นหรือกำลังลงหรือโดยสารอยู่ในบอลลูน หรือเครื่องร่อน เล่นบันจี้จัมพ์ ดำน้ำที่ต้องใช้ถังอากาศและเครื่องช่วยหายใจได้น้ำ
- ข. ขณะที่ผู้เอาประกันภัยกำลังขึ้นหรือกำลังลง หรือโดยสารอยู่ในอากาศยานที่มีได้จดทะเบียนเพื่อบรรทุกผู้โดยสาร และมีได้ประกอบการโดยสารการบินพาณิชย์
- ค. ขณะที่ผู้เอาประกันภัยขับขีหรือปฏิบัติหน้าที่เป็นพนักงานประจำอากาศยานใดๆ
- ง. ขณะที่ผู้เอาประกันภัยเข้าร่วมทะเลาะวิวาทหรือมีส่วนเกี่ยวข้องให้เกิดการทะเลาะวิวาท
- จ. ขณะที่ผู้เอาประกันภัยก่ออาชญากรรมที่มีความผิดฐานหนัก หรือขณะถูกจับกุม หรือหลบหนีการจับกุม
- ฉ. ขณะที่ผู้เอาประกันภัยปฏิบัติหน้าที่เป็นทหาร ตำรวจ หรืออาสาสมัคร และเข้าปฏิบัติการในสงคราม หรือปราบปราม

การเรียกร้องและการส่งหลักฐานความเสียหาย

การเรียกร้องค่าทดแทนให้ส่งหลักฐานภายใน 30 วันนับแต่วันที่เกิดอุบัติเหตุ แต่การไม่เรียกร้องภายในกำหนดดังกล่าวไม่ทำให้สิทธิการเรียกร้องเสียไป หากแสดงให้เห็นว่ามีเหตุอันสมควรที่ไม่สามารถเรียกร้องได้ภายในกำหนด และได้ทำการเรียกร้องโดยเร็วที่สุดเท่าที่สามารถจะกระทำได้แล้ว อย่างไรก็ตาม ท่านมีสิทธิเรียกร้องค่าทดแทนดังกล่าวได้ภายในระยะเวลาไม่เกิน 2 ปี นับแต่วันที่เกิดอุบัติเหตุ

หากมีความสูญเสียหรือความเสียหายเกิดขึ้น ให้ทายาทหรือผู้เกี่ยวข้องติดต่อเจ้าหน้าที่แผนกบริการธุรกิจที่แอมเวย์ ซีโอป ทุกแห่ง เพื่อประสานงานแจ้งเอกสารประกอบการเคลมเพื่อนำส่งบริษัทประกันโดยเร็วที่สุด

กรณีต้องการสอบถามความคืบหน้าเกี่ยวกับการเรียกร้องค่าสินไหมทดแทนประกันภัย ท่านสามารถติดต่อโดยตรงได้ที่ บมจ. คัมภีร์เดเกียวมารีนประกันภัย (ประเทศไทย) แผนก Non Motor Claim โทรศัพท์ 0-2257-8000 ต่อ 8060

ขอให้พนักงานธุรกิจแอมเวย์ศึกษารายละเอียดต่างๆ เพื่อประโยชน์ของท่าน และกรุณาแจ้งพนักงานธุรกิจแอมเวย์ในองค์กรของท่านให้ทราบโดยทั่วกัน



Satisfaction Guarantee & After Sales Service

ข้อกำหนดเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ที่จัดประเภทเป็น “ยา”

เนื่องด้วยบริษัทได้นำผลิตภัณฑ์ **นิวทรีไลท์ กลูโคซามีน** ซึ่งจัดเป็นผลิตภัณฑ์ “ยา” มาแนะนำและจำหน่ายแก่ผู้บริโภค บริษัทจึงขอชี้แจงเกี่ยวกับข้อกำหนดในการขายตามพระราชบัญญัติยา พ.ศ. 2510 ให้นักธุรกิจแอมเวย์และสมาชิกได้รับทราบเพื่อเป็นแนวทางในการปฏิบัติตามกฎหมายอย่างเคร่งครัด และเพื่อรักษาความเป็นพลเมืองทางธุรกิจที่ดีที่ปฏิบัติตามกฎหมายบ้านเมืองของเราตลอดไป

บริษัทขอแจ้งให้ทราบว่า บริษัทจะจำหน่ายนิวทรีไลท์ กลูโคซามีน ให้แก่นักธุรกิจแอมเวย์และสมาชิกเท่านั้น และเนื่องจากผลิตภัณฑ์นี้จัดเป็นผลิตภัณฑ์ยา นักธุรกิจแอมเวย์และสมาชิกจะต้องซื้อผลิตภัณฑ์ดังกล่าวเพื่อการบริโภคเท่านั้น ห้ามนำไปจำหน่าย จ่าย แจก แลกเปลี่ยนเพื่อประโยชน์ทางการค้า หรือโฆษณาโดยวิธีแถม หรือกระทำการใดๆ ซึ่งเป็นการฝ่าฝืนพระราชบัญญัติยา พ.ศ. 2510 โดยเด็ดขาด ดังนั้นในการจำหน่ายผลิตภัณฑ์นี้ บริษัทจึงขอสงวนสิทธิ์ดังนี้

1. ห้ามนักธุรกิจแอมเวย์และสมาชิกดำเนินการต่อไปนี้

- 1.1 ห้ามจำหน่าย จ่าย แจก แลกเปลี่ยนผลิตภัณฑ์ยาเพื่อประโยชน์ทางการค้า หรือทำการโฆษณาโดยวิธีแถม หรือกระทำการใดๆ อันเป็นการฝ่าฝืนพระราชบัญญัติยา นอกจากซื้อไปใช้เพื่อบริโภคเองเท่านั้น
- 1.2 ห้ามดำเนินการจัดฝึกอบรมและจัดทำสื่อต่างๆ ทุกรูปแบบเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ยาโดยเด็ดขาด ข้อห้ามนี้รวมถึงนักธุรกิจแอมเวย์ และสมาชิกที่มีใบอนุญาตขายยาตามพระราชบัญญัติยา พ.ศ. 2510 หรือกฎหมายอื่นใดที่เกี่ยวข้องด้วย

2. ผลิตภัณฑ์ประเภทยานี้จะไม่สามารถนำมาร่วมรายการส่งเสริมการขาย รวมทั้งรายการส่วนลดใดๆ ไม่ว่าจะเป็นส่วนลดให้แก่ นักธุรกิจแอมเวย์ สมาชิกแรกเข้า และต่ออายุสถานภาพ รวมทั้งห้ามจัดรายการส่งเสริมการขายใดๆ เพื่อส่งเสริมยอดขายทั้งสิ้น

หากนักธุรกิจหรือสมาชิกแอมเวย์ท่านใดฝ่าฝืนหรือละเมิดกฎและข้อบังคับตามพระราชบัญญัติยา นักธุรกิจแอมเวย์หรือสมาชิกท่านนั้นจะต้องได้รับโทษตามกฎหมาย นอกจากนี้ บริษัทยังขอสงวนสิทธิ์ที่จะเพิกถอนสถานภาพการเป็นนักธุรกิจแอมเวย์หรือสมาชิกของผู้ละเมิดท่านนั้นด้วย

AMWAY SATISFACTION GUARANTEE การรับประกันความพอใจของแอมเวย์

การรับประกันความพอใจของแอมเวย์

เมื่อคุณซื้อผลิตภัณฑ์ของแอมเวย์แล้ว คุณมีสิทธิ์ที่จะทดลองใช้ผลิตภัณฑ์ดังกล่าวภายในระยะเวลาอันสมควร เพื่อพิจารณาว่าผลิตภัณฑ์นั้นมีคุณภาพเป็นที่น่าพอใจหรือไม่ และต้องการเก็บผลิตภัณฑ์นั้นไว้ใช้หรือไม่ หากไม่พอใจในคุณภาพ สามารถส่งผลิตภัณฑ์ดังกล่าวหรือส่วนที่ยังไม่ได้ใช้ของผลิตภัณฑ์นั้นคืนไปยังนักธุรกิจแอมเวย์ที่ขายให้คุณ นักธุรกิจแอมเวย์จะเปลี่ยนผลิตภัณฑ์ให้ใหม่โดยไม่คิดมูลค่า หรือให้เครดิตเต็มจำนวนสำหรับการซื้อผลิตภัณฑ์อื่นของแอมเวย์ หรือคืนเงินให้เต็มมูลค่าที่ได้ชำระไป

การรับประกันนี้ไม่รวมถึงผลิตภัณฑ์ที่เกิดความเสียหายขึ้นโดยเจตนา หรือโดยการใช้ไม่ถูกต้อง

ภายหลังที่คุณตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์ของแอมเวย์แล้ว หากพบว่าผลิตภัณฑ์ดังกล่าวไม่เป็นไปตามที่คาดหวังไว้ กรุณาติดต่อนักธุรกิจแอมเวย์ของคุณ หรือติดต่อมายังบริษัท แอมเวย์ (ประเทศไทย) จำกัด เราจะสามารถหาทุกวิถีทางเพื่อให้เกิดความยุติธรรมแก่คุณ



การรับประกันคุณภาพของผลิตภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์เครื่องกรองน้ำ อีสปริง เครื่องกรองอากาศ แอพโมสเฟียร์ สกาย เครื่องกรองอากาศ แอพโมสเฟียร์ มินิ จะมีการรับประกันคุณภาพ โดยมีเอกสารปรากฏเป็นลายลักษณ์อักษรไปกับผลิตภัณฑ์ชนิดนั้นๆ โดยเฉพาะ ผู้ซื้อจะได้รับข้อความหรืออีเมลยืนยันการรับประกันหลังจากผู้ซื้อลงทะเบียนรับประกันผลิตภัณฑ์ทางออนไลน์ เมื่อผู้ซื้อสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ดังกล่าวแล้วพบปัญหาที่เกิดจากความชำรุดบกพร่องของผลิตภัณฑ์อันเนื่องมาจากการผลิต แอมเวย์จะดำเนินการซ่อม เปลี่ยนชิ้นส่วน หรือเปลี่ยนเป็นชิ้นใหม่ให้โดยไม่คิดมูลค่า ภายในระยะเวลาและภายใต้เงื่อนไขการรับประกันคุณภาพของผลิตภัณฑ์ชนิดนั้นๆ (กรุณาศึกษารายละเอียดในคู่มือการใช้งานผลิตภัณฑ์)

การคืนผลิตภัณฑ์

แอมเวย์จะรับคืนผลิตภัณฑ์ภายใต้เงื่อนไข 2 ประการตามแผนธุรกิจของแอมเวย์ นั่นคือ “การรับประกันความพอใจ” และ “กฎการซื้อกลับคืน” กฎประการแรกใช้กับสมาชิกและลูกค้า ส่วนประการหลังใช้กับนักธุรกิจแอมเวย์

เมื่อนักธุรกิจแอมเวย์ขายผลิตภัณฑ์ที่สมาชิกหรือลูกค้าบอกว่าไม่พอใจ นักธุรกิจแอมเวย์จะต้องส่งผลิตภัณฑ์นั้นกลับคืนไปที่บริษัทแอมเวย์ โดยจะต้องระบุเหตุผลใน “แบบส่งคืนสินค้าหรือแบบส่งคืนชุดคู่มือ นักธุรกิจแอมเวย์/สมาชิก” พร้อมทั้งใบเสร็จรับเงินที่ระบุชื่อที่อยู่ของสมาชิกหรือลูกค้า รวมทั้งชื่อและหมายเลขประจำตัวของนักธุรกิจแอมเวย์ โดยแนบไปกับผลิตภัณฑ์ที่ส่งกลับคืนนั้น เพื่อที่บริษัทจะได้รวบรวมข้อเสนอแนะต่างๆ สำหรับการปรับปรุงผลิตภัณฑ์ต่อไป

กฎการซื้อกลับคืน

กฎการซื้อกลับคืนจะใช้สำหรับนักธุรกิจแอมเวย์เท่านั้น โดยจะครอบคลุมสถานการณ์ดังต่อไปนี้

- นักธุรกิจแอมเวย์ต้องการที่จะเลิกทำธุรกิจแอมเวย์
- นักธุรกิจแอมเวย์มีผลิตภัณฑ์ที่ต้องการจะคืน

นักธุรกิจแอมเวย์ที่ตัดสินใจเลิกทำธุรกิจแอมเวย์จะได้รับเงินค่าสมัคร นักธุรกิจแอมเวย์คืนเต็มจำนวน หากนักธุรกิจแอมเวย์คนนั้นลาออกจากธุรกิจแอมเวย์ภายใน 90 วันหลังจากวันที่สมัคร (กรณีเลือกรับ e-Starter Kit บริษัทจะหักกลับส่วนลดสำหรับ e-Starter Kit ออกตามจำนวนที่ใช้จริง)

สมาชิกแอมเวย์ที่ตัดสินใจยกเลิกสถานภาพการเป็นสมาชิกจะได้รับเงินค่าสมัครสมาชิกแอมเวย์คืนเต็มจำนวน หากสมาชิกคนนั้นลาออกจากการเป็นสมาชิกภายใน 30 วันหลังจากวันที่สมัคร

สมาชิกแอมเวย์ที่เปลี่ยนสถานภาพเป็นนักธุรกิจแอมเวย์แล้ว และต้องการลาออกหลังจากนั้นภายใน 90 วัน จะได้รับเงินค่าสมัครคืน 800 บาท ถือว่าสิ้นสุดสถานภาพเป็นนักธุรกิจแอมเวย์ (กรณีเลือกรับ e-Starter Kit บริษัทจะหักกลับส่วนลดสำหรับ e-Starter Kit ออกตามจำนวนที่ใช้จริง)

ถ้านักธุรกิจแอมเวย์หรือสมาชิกที่ลาออกมีผลิตภัณฑ์ที่ต้องคืน การคืนเงินจะเป็นไปตามข้อตกลงระหว่างนักธุรกิจแอมเวย์หรือสมาชิกคนนั้นกับผู้สปอนเซอร์ ตามปกติแล้วนักธุรกิจแอมเวย์หรือสมาชิกจะได้รับเงินค่าผลิตภัณฑ์คืนในราคาผลิตภัณฑ์นักธุรกิจแอมเวย์ (เอฟพี/AP) ตามที่ได้ซื้อมา หรืออาจเลือกคืนผลิตภัณฑ์กับแอมเวย์โดยตรงก็ได้ โดยในกรณีที่นักธุรกิจแอมเวย์ต้องการขอรับเป็นเงินสด บริษัทจะหักค่าธรรมเนียมในการดำเนินการในอัตรา 5% ของยอดคืนผลิตภัณฑ์ตามราคานักธุรกิจแอมเวย์ (เอฟพี/AP) ที่ซื้อไป รวมทั้งหักเงินส่วนลดและสิทธิประโยชน์ต่างๆ ที่ได้รับไปก่อนหน้านี้ตามแผนธุรกิจแอมเวย์

กฎการซื้อกลับคืนของแอมเวย์ใช้ได้กับผลิตภัณฑ์ทุกชนิด รวมทั้งเอกสารสิ่งพิมพ์และสื่อส่งเสริมการขายต่างๆ ที่ผลิตขึ้นโดยแอมเวย์ และกฎนี้จะไม่ผลกับสิ่งที่มีชื่อผลิตภัณฑ์แอมเวย์ เอกสารสิ่งพิมพ์แบบต่างๆ และสิ่งของอื่นๆ ที่มีได้ผลิตขึ้นโดยแอมเวย์ซึ่งนักธุรกิจแอมเวย์ได้ซื้อจากผู้สปอนเซอร์ นักธุรกิจแอมเวย์ระดับแพลตินัมของตนเอง หรือแหล่งอื่นๆ แอมเวย์จะไม่รับผิดชอบต่อสิ่งของเหล่านั้น จึงเป็นหน้าที่ของนักธุรกิจแอมเวย์ที่จะต้องติดต่อตกลงเรื่องราวซื้อกลับคืนกับแหล่งที่มาของผลิตภัณฑ์เหล่านั้นเอง กฎการซื้อกลับคืนนี้ จะต้องดำเนินการในขณะที่ยังคงสถานภาพนักธุรกิจแอมเวย์เท่านั้น

วิธีการคืนผลิตภัณฑ์ของแอมเวย์

นักธุรกิจแอมเวย์หรือสมาชิกที่ประสงค์จะคืนผลิตภัณฑ์โดยตรงกับแอมเวย์ จะต้องกรอก “แบบคืนสินค้า / เปลี่ยนสินค้า” ซึ่งขอรับแบบฟอร์มนี้ได้ทั้งส่วนรับคืนสินค้า ณ แอมเวย์ ซีโอป ทุกสาขา หรือคืนสินค้าผ่าน KEX Express สามารถดำเนินการด้วยตัวเองผ่าน

เว็บไซต์ www.amway.co.th

แอมเวย์จะรับคืนผลิตภัณฑ์ที่มีบิวี และรับคืนหรือแลกเปลี่ยนเอกสารสิ่งพิมพ์ สื่อวีดิทัศน์ เข็ม และโลโก้ธุรกิจคุณ แบบฟอร์มต่างๆ อุปกรณ์พิเศษ ชุดคู่มือ นักธุรกิจแอมเวย์ และอุปกรณ์ส่งเสริมการขาย ตาม **ข้อกำหนดการคืนผลิตภัณฑ์** ดังตารางต่อไปนี้



ข้อกำหนดการคืนผลิตภัณฑ์

รายการ	ข้อกำหนดการคืนผลิตภัณฑ์
ผลิตภัณฑ์แอมเวย์ทุกประเภท (สำหรับเครื่องกรองน้ำ อีสปริง เครื่องกรองอากาศ แอทโมสเฟียร์ สกาย เครื่องกรองอากาศ แอทโมสเฟียร์ มินิ รวมทั้งอุปกรณ์หรืออะไหล่ อุปกรณ์สำหรับผลิตภัณฑ์นิวทริไลท์ และอุปกรณ์สำหรับเครื่องสำอางอาร์ทิสทรี และสื่อส่งเสริมการขายจะมีข้อกำหนดการคืนเฉพาะ โปรดศึกษาจากข้อมูลลำดับต่อไป)	- ไม่รับคืนผลิตภัณฑ์ที่หมดอายุ เสื่อมสภาพ ขำรุด (อาทิ แป้งฝุ่นอัดแข็งแตก ลิปสติกหัก) หรือเลิกจำหน่ายเกิน 6 เดือน*
เครื่องกรองน้ำ อีสปริง เครื่องกรองอากาศ แอทโมสเฟียร์ สกาย เครื่องกรองอากาศ แอทโมสเฟียร์ มินิ อาร์ทิสทรี แลบล์ อควาเบรชั่น แปรงสีฟันไฟฟ้า กลิตเตอร์ มัลติ-แอคชั่น	- รับคืนภายใน 90 วันนับจากวันที่ซื้อตามใบเสร็จรับเงิน หรือวันที่ได้รับผลิตภัณฑ์
- อุปกรณ์หรืออะไหล่ของเครื่องกรองน้ำ อีสปริง เครื่องกรองอากาศ แอทโมสเฟียร์ สกาย เครื่องกรองอากาศ แอทโมสเฟียร์ มินิ เครื่องกรองอากาศ แอทโมสเฟียร์ เครื่องกรองอากาศในรถยนต์ แอทโมสเฟียร์ ไดรฟ์ เครื่องครัว แอมเวย์ ควิน และไอคูก - อุปกรณ์สำหรับผลิตภัณฑ์นิวทริไลท์และอุปกรณ์สำหรับเครื่องสำอางอาร์ทิสทรี - สื่อส่งเสริมการขาย	- รับคืนภายใน 7 วันนับจากวันที่ซื้อตามใบเสร็จรับเงิน หรือวันที่ได้รับผลิตภัณฑ์
บัตรอบรม	- รับคืนไม่น้อยกว่า 7 วันก่อนวันอบรม
Artistry Spa	- ยกเลิกสัญญาการใช้บริการต้องดำเนินการภายใน 7 วันนับตั้งแต่วันที่ลงในใบเสร็จรับเงิน หมายเหตุ: ผู้รับบริการแจ้งนัดหมายและเข้าใช้บริการตามเงื่อนไขที่ระบุในใบเสร็จรับเงิน ภายใน 180 วันนับตั้งแต่วันที่ลงในใบเสร็จรับเงิน
กลุ่มผลิตภัณฑ์แบรนด์อื่น	- รับคืนภายใน 7 วันนับจากวันที่ซื้อตามใบเสร็จรับเงิน หรือวันที่ได้รับผลิตภัณฑ์ หมายเหตุ: ผลิตภัณฑ์จะต้องอยู่ในสภาพสมบูรณ์ สามารถใช้งานได้ตามปกติ รวมถึงการคืนคู่มือ ใบรับประกัน ของสมนาคุณ และอุปกรณ์ประกอบต่างๆ

* ผลิตภัณฑ์ที่เลิกจำหน่าย บริษัทจะมีการแจ้งให้นักธุรกิจแอมเวย์และสมาชิกทราบผ่านสื่อต่างๆ ของบริษัทเป็นระยะๆ

นอกจากนี้ แอมเวย์จะไม่รับคืนผลิตภัณฑ์ที่สมาชิกหรือลูกค้าใช้อย่างผิดวิธี เพราะไม่อยู่ภายใต้เงื่อนไขของ “การรับประกันความพอใจ” หรือ “การซื้อกลับคืน” ดังนั้น กรุณาอ่านคำแนะนำบนฉลากผลิตภัณฑ์และเอกสารคู่มือแนะนำผลิตภัณฑ์แอมเวย์อย่างละเอียด และพยายามให้แน่ใจว่าสมาชิกหรือลูกค้าของท่านรู้วิธีใช้ผลิตภัณฑ์อย่างถูกต้อง



การรับประกันคุณภาพผลิตภัณฑ์

รายการ	ข้อกำหนดการรับประกันคุณภาพผลิตภัณฑ์
อุปกรณ์เสริมบอดี้คีย์ แก้วเซต แท่นชาร์จอินบอดี้แบนด์ 3 อาร์ทิสทรี แลปส์ อดวาเบรชั่น แปรงสีฟันไฟฟ้า กลิสเตอร์ มัลติ-แอคชั่น	- รับประกันคุณภาพ 1 ปี นับจากวันที่ซื้อบนใบเสร็จรับเงิน

* หากผู้ซื้อสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ดังกล่าวแล้วพบปัญหาที่เกิดจากความชำรุดบกพร่องของผลิตภัณฑ์อื่นเนื่องมาจากการผลิต ทางบริษัท แอมเวย์ (ประเทศไทย) จำกัด จะเปลี่ยนเป็นชิ้นใหม่ให้โดยไม่คิดมูลค่าภายใต้เงื่อนไขการรับประกันคุณภาพของผลิตภัณฑ์ (กรุณาศึกษารายละเอียดในคู่มือการใช้ผลิตภัณฑ์)

หมายเหตุ

- บริษัทขอสงวนสิทธิ์ในการรับซ่อมหรือเปลี่ยนชิ้นส่วนอะไหล่ของผลิตภัณฑ์นี้
- บริษัทปฏิเสธการเรียกร้องค่าเสียหายใดๆ จากนักธุรกิจแอมเวย์ สมาชิกแอมเวย์ และลูกค้าในกรณีที่เกิดอุบัติเหตุ หรือภาระผูกพันอันเกิดจากอุบัติเหตุซึ่งเกิดกับผู้เช่าหรือบุคคลที่สาม หรือทรัพย์สินอันเนื่องมาจากการใช้ผลิตภัณฑ์

กรณีไม่เข้าข่ายการรับประกันมีดังนี้

- ความเสียหายที่ไม่ได้เกิดจากความบกพร่องในวัสดุหรือกระบวนการผลิต
- ความเสียหายที่เกิดจากการใช้งานผิดวัตถุประสงค์ หรือมีการแก้ไขดัดแปลงที่ไม่เป็นไปตามที่ระบุในคู่มือการใช้งาน
- ความเสียหายที่เกิดจากรอยขีดข่วนที่หน้าจอหรือส่วนประกอบอื่นๆ ที่เกิดขึ้นจากการถูกระแทก ตกกระแทก ถูกสารเคมี ภัยธรรมชาติ หรือที่ไม่เป็นไปตามที่ระบุในคู่มือการใช้งาน
- ความเสียหายที่เกิดจากน้ำเข้าในตัวเครื่อง
- ความเสียหายที่เกิดจากผลิตภัณฑ์ถูกดัดแปลง ต่อเติม แก้ไข ซ่อมแซม โดยช่าง หรือบุคคลอื่นที่ไม่ใช่ตัวแทนของบริษัท

การรับคืนผลิตภัณฑ์ภายใต้เงื่อนไขของ “การรับประกันความพอใจ”

คืนผลิตภัณฑ์ที่แอมเวย์ ซุป ทุกสาขา

1. กรอกแบบคืนสินค้า
2. ส่งมอบผลิตภัณฑ์คืนแก่บริษัท
3. ในกรณีที่คือนักธุรกิจแอมเวย์หรือสมาชิก กรุณาแนบใบเสร็จรับเงิน (Packing List ต้นฉบับ)* ที่ซื้อผลิตภัณฑ์จากบริษัทและมีรายการตรงกับผลิตภัณฑ์ที่ต้องการคืน หรือหลักฐานการซื้อขายทางใดทางหนึ่ง ที่มีรายการตรงกับผลิตภัณฑ์ที่ต้องการคืน
4. ในกรณีที่คือนักลูกค้าที่ซื้อสินค้ากับนักธุรกิจแอมเวย์ กรุณาแนบใบเสร็จรับเงิน* ที่นักธุรกิจแอมเวย์ออกให้กับลูกค้า

คืนผลิตภัณฑ์ผ่าน KEX Express

1. เข้าเว็บไซต์ www.amway.co.th และ Log-in เข้าสู่ระบบ > คลิก “ประวัติการสั่งซื้อ” > เลือกคำสั่งซื้อที่ต้องการคืนสินค้า > คลิก “คืนสินค้า”
2. อ่านนโยบายการคืนสินค้าแอมเวย์ > คลิกเครื่องหมาย “ถูก” ยอมรับข้อกำหนดและเงื่อนไข > คลิก “ยืนยัน” > คลิก KEX และคลิก “ยื่นคำร้อง”
3. เลือกสินค้าที่ต้องการขอคืน > เลือกเหตุผลในการขอคืนสินค้า > อัปโหลดรูปสินค้า > เมื่อใส่รายละเอียดในการขอคืนสินค้าครบถ้วนแล้ว คลิก “ยืนยัน”
4. ระบบจะแจ้งรายละเอียดการคืนเงิน การหัก PV/BV > คลิก “ส่ง” เพื่อยื่นคำร้อง > ระบบจะแสดงข้อความดำเนินการแจ้งการคืนสินค้าสำเร็จ คลิก “ปิด”
ทั้งนี้บริษัทจะทำการพิจารณาและตรวจสอบคำร้องและแจ้งผลผ่านทาง email/SMS ภายใน 2 วันทำการ
5. เมื่อได้รับ SMS แจ้งให้สามารถดำเนินการ “คืนสินค้า” > คลิก Link จะเข้าสู่หน้า “ประวัติการคืน/เปลี่ยนสินค้า” > คลิก “ส่งคืนสินค้าให้แอมเวย์” เพื่อรับคิวอาร์โค้ด > นำสินค้าและแสดงคิวอาร์โค้ด ณ สาขาของ KEX เพื่อให้ KEX ดำเนินการส่งคืนสินค้าคืน
6. ติดตามสถานะการคืนสินค้าได้ด้วยการคลิกดู “ประวัติการสั่งซื้อ”



เงื่อนไขสำคัญในการคืนผลิตภัณฑ์

- นักธุรกิจแอมเวย์และสมาชิกที่มีความประสงค์ต้องการคืนผลิตภัณฑ์ จะต้องเลือกรับเป็น “เงินสด” หรือ “ใบสำคัญลดหนี้อิเล็กทรอนิกส์ (Electronic Credit Voucher” ณ ขั้นตอนการทำคืน โดยไม่สามารถเปลี่ยนแปลงประเภทได้ในภายหลัง (ในกรณีที่เลือกรับเงินคืนเป็น “เงินสด” และมูลค่าการคืนผลิตภัณฑ์ตั้งแต่ 2,000 บาทขึ้นไป บริษัทจะดำเนินการคืนเงินโดยการโอนเงินเข้าบัญชีธนาคารเท่านั้น)
- การทำคืนผลิตภัณฑ์ไม่สามารถทำการยกเลิกได้
- การทำคืนผลิตภัณฑ์ที่เป็นชุดโปรโมชั่น ชุดผลิตภัณฑ์สำหรับนักธุรกิจแอมเวย์ใหม่ และผลิตภัณฑ์ที่จำหน่ายเป็นชุด รวมไปถึงสินค้าสมนาคุณ และสินค้าแลกซื้อ ต้องทำคืนผลิตภัณฑ์ทั้งชุด
- กรณีรายการซื้อในใบเสร็จรับเงินมีการใช้ส่วนลด การขอคืนผลิตภัณฑ์จะต้องคืนผลิตภัณฑ์ครบถ้วนทุกรายการตามใบเสร็จรับเงินฉบับดังกล่าว ไม่สามารถคืนเฉพาะบางรายการได้
- ใบสำคัญลดหนี้จะได้รับคืนเป็นแบบอิเล็กทรอนิกส์ในระบบ และสามารถใช้ชำระค่าสินค้า จนกว่าจะสิ้นสุดสถานภาพนักธุรกิจแอมเวย์หรือสมาชิก โดยใช้ได้เฉพาะซื้อที่ปรากฏอยู่บนใบสำคัญลดหนี้เท่านั้น

หมายเหตุ:

- * บริษัทขอสงวนสิทธิ์ในการเปลี่ยนหรือรับคืนเฉพาะรายการที่มีใบเสร็จรับเงินมาแสดงเท่านั้น ใบเสร็จรับเงินเป็นเอกสารหลักฐานสำคัญในการคืนผลิตภัณฑ์ นักธุรกิจแอมเวย์และสมาชิกควรเก็บรักษาไว้เพื่อประโยชน์ของตัวเอง
- ** สำหรับนักธุรกิจแอมเวย์ที่ต้องการรับเป็นเงินสด บริษัทสงวนสิทธิ์ที่จะคิดค่าธรรมเนียมดำเนินการรับคืนผลิตภัณฑ์ในอัตรา 5% ของยอดคืนผลิตภัณฑ์ตามราคาร้านนักธุรกิจแอมเวย์ (เอฟพี/AP) ที่ซื้อไป รวมทั้งหักสิทธิประโยชน์ต่างๆ ตามแผนธุรกิจ โดยจะแจ้งให้นักธุรกิจแอมเวย์ทราบก่อนที่จะดำเนินการ



After Sales Service

บริการหลังการขาย

บริษัทจัดให้มี “บริการหลังการขาย” นี้เป็นพิเศษเฉพาะผลิตภัณฑ์บางรายการ เพื่อเป็นการอำนวยความสะดวกในการให้บริการแก่นักธุรกิจแอมเวย์ สมาชิก และลูกค้าได้อย่างต่อเนื่องและมีประสิทธิภาพ ผลิตภัณฑ์ที่มี “บริการหลังการขาย” เป็นพิเศษ มีดังนี้

เงื่อนไขการแจ้งบริการซ่อมนอกสถานที่ (เฉพาะกรุงเทพฯ ปริมณฑล)

1. นักธุรกิจแอมเวย์/สมาชิก สามารถแจ้งรายละเอียด อาการเสียของเครื่อง ที่อยู่และเบอร์ติดต่อได้ที่ Amway Contact Center 02-725-8000 หรือทาง Line Live Chat หลังจากนั้นจะมีเจ้าหน้าที่ติดต่อกลับเพื่อบันทึกวันและเวลาเข้าไปบริการ
2. อัตราค่าบริการ กรุงเทพฯ และปริมณฑล ดังนี้
 - เครื่องอยู่ในระยะรับประกัน ค่าเดินทาง 300 บาท ไม่เสียค่าอะไหล่
 - เครื่องหมดระยะรับประกัน ค่าเดินทาง 300 บาท ค่าบริการ 450 บาท และค่าอะไหล่ตามราคาจริง (ต้องตรวจสอบหน่วยงาน)
3. อัตราค่าบริการต่างจังหวัด ดังนี้

บริการซ่อมที่บ้าน (In-home Service)

ทั่วประเทศ มีค่าบริการดังนี้	เครื่องอยู่ในระยะรับประกัน	เครื่องหมดในระยะรับประกัน
กรุงเทพฯ และปริมณฑล	ค่าเดินทาง 300 บาท ฟรี! ค่าบริการและอะไหล่	ค่าเดินทาง 300 บาท + ค่าบริการ 450 บาท + ค่าอะไหล่
ต่างจังหวัด ขึ้นอยู่กับระยะทาง	ค่าเดินทาง 30 กม. แรก 300 บาท หากเกิน 30 กม. คิดเพิ่ม 12 บาทต่อกม. ฟรี! ค่าบริการและอะไหล่	ค่าเดินทาง 30 กม. แรก 300 บาท หากเกิน 30 กม. คิดเพิ่ม 12 บาทต่อกม. + ค่าบริการ 450 บาท + ค่าอะไหล่

หมายเหตุ: อัตราค่าบริการดังกล่าวคิดเป็นต่อเครื่อง ต่อครั้ง และยังไม่รวมค่าอะไหล่ (ถ้ามี)



พื้นที่ยกเว้นการ
ให้บริการ (In-Home
Service) และติดตั้ง



eSpring™

1. เครื่องกรองน้ำ อีสปริง





การรับประกันคุณภาพ

ผู้ซื้อต้องทำการลงทะเบียนรับประกันผลิตภัณฑ์ทางออนไลน์ที่เว็บไซต์ <https://myproducts.amwayglobal.com> ภายใน 90 วัน นับจากวันที่ซื้อที่ระบุในใบเสร็จรับเงินของบริษัท ในการนี้ระยะเวลาประกันจะเริ่มต้นตั้งแต่วันที่ผู้ซื้อลงทะเบียน หากเกินกำหนด 90 วัน ระยะเวลาประกันจะเริ่มต้นตั้งแต่วันที่ซื้อที่ระบุในใบเสร็จรับเงินของบริษัท

ระยะเวลาการรับประกัน

- รับประกันความพอใจ 90 วันนับจากวันที่ซื้อตามใบเสร็จรับเงินหรือวันที่ได้รับผลิตภัณฑ์
- รับประกันคุณภาพเครื่องภายใต้การใช้งานปกติเป็นเวลา 5 ปี นับจากวันที่ซื้อผลิตภัณฑ์ตามใบเสร็จรับเงิน หรือวันที่ลงทะเบียนออนไลน์กับบริษัท (ศึกษาช่องทางการลงทะเบียนรับประกันที่หน้า 133)

เงื่อนไขการรับประกันคุณภาพ

บริษัท แอมเวย์ (ประเทศไทย) จำกัด ยินดีบริการตรวจสอบผลิตภัณฑ์ให้คุณโดยไม่คิดมูลค่า ในกรณีที่ผลิตภัณฑ์ของคุณชำรุดบกพร่องในระบบการทำงานอันเกิดจากการผลิต ความชำรุดบกพร่องดังกล่าวจะต้องเกิดจากการใช้ผลิตภัณฑ์อย่างถูกต้องตามคำแนะนำในคู่มือการใช้ของบริษัท และเป็นการใช้ในสภาพปกติ ทั้งนี้โดยที่ผลิตภัณฑ์ได้รับการดูแลรักษาตามคำแนะนำในคู่มือการใช้ของบริษัทตลอดอายุการรับประกัน บริษัทจะตรวจสอบและซ่อมผลิตภัณฑ์โดยไม่เรียกเก็บค่าอะไหล่และบริการ

กรณีเข้าข่ายการรับประกัน

ในกรณีที่เกิดความชำรุดบกพร่องในระบบการทำงานอันเนื่องมาจากการผลิต โดยผู้ใช้ใช้ผลิตภัณฑ์ตามคำแนะนำในคู่มือการใช้ของบริษัท

กรณีไม่เข้าข่ายการรับประกัน

1. ผลิตภัณฑ์ชำรุดเพราะใช้อย่างผิดวัตถุประสงค์ที่ออกแบบไว้ หรือใช้ต่อเนื่องกันนานเกินสภาพการใช้งานที่ควรจะเป็น
2. ผลิตภัณฑ์ถูกดัดแปลง ต่อเติม แก้ไข ซ่อมแซม หรือผลิตภัณฑ์อะไหล่ส่วนประกอบอื่นที่ไม่ใช่ของแอมเวย์มาใช้ โดยช่างที่มีชื่อตัวแทนของบริษัท
3. รอยขีดข่วน สนิม รอยบุบสลายที่เกิดขึ้นจากการถูกกระทบ ตกกระแทก ถูกสารเคมี ภัยธรรมชาติ หรือเก็บไว้ในที่อุณหภูมิสูงเกินกำหนด หรือเกิดตามสภาพอายุการใช้งาน หรือสิ่งแวดล้อมอันเป็นเรื่องปกติของเครื่องใช้ทั่วไป
4. อุปกรณ์ใช้ร่วมต่างๆ เช่น ท่อน้ำ น้ำ สายไฟ หรืออุปกรณ์อื่นใดเกิดการสึกหรอเนื่องจากการใช้งานและจะต้องเปลี่ยนเป็นระยะๆ ตามวาระอันมิใช่ความชำรุดเสียหายเนื่องจากการผลิตหรือคุณภาพวัสดุที่ใช้ เช่น ชุดไส้กรองและไส้กรองหยาบ (ไส้กรองคาร์บอน e3)

5. ผลิตภัณฑ์ได้รับความเสียหายอันเกิดจากระบบหรือแรงดันกระแสไฟฟ้าอันไม่เหมาะสมกับระบบที่ออกแบบไว้ รวมถึงแรงดันกระแสไฟฟ้าเกินอันเนื่องมาจากกระแสไฟฟ้ากระชากและฟ้าผ่า ในกรณีเหล่านี้ บริษัทจะเรียกเก็บค่าอะไหล่จากนักธุรกิจแอมเวย์ สมาชิก และลูกค้า
6. ผลิตภัณฑ์ที่ซื้อจากประเทศอื่นที่ไม่ใช่แอมเวย์ประเทศไทย

หมายเหตุ: บริษัทปฏิเสธการเรียกร้องค่าเสียหายใดๆ จากนักธุรกิจแอมเวย์ สมาชิกและลูกค้า ในกรณีที่เกิดอุบัติเหตุ หรือภาวะฉุกเฉินอันเกิดจากอุบัติเหตุซึ่งเกิดกับผู้ใช้หรือบุคคลที่สามหรือทรัพย์สินอันเนื่องมาจากการใช้ผลิตภัณฑ์

การแจ้งซ่อม (Repair)

1. เมื่อผลิตภัณฑ์ในระยะรับประกันเกิดชำรุดเสียหายและจำเป็นต้องได้รับการตรวจสอบ กรุณาติดต่อกับนักธุรกิจแอมเวย์ในกรณีที่สมาชิกหรือลูกค้า ในกรณีที่เป็นักธุรกิจแอมเวย์ แจ้งรายละเอียดข้อบกพร่องได้ที่แอมเวย์ ช็อป ทุกสาขาในเวลาทำการ หรือ Amway Contact Center 02-725-8000 หรือทาง Line Live Chat จันทร์ - ศุกร์ เวลา 9.00 - 20.00 น. เสาร์ - อาทิตย์ เวลา 9.00 - 18.00 น.
2. นักธุรกิจแอมเวย์ สมาชิก และลูกค้าไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายใดๆ หากอยู่ภายในระยะเวลาประกันคุณภาพ โดยมีเงื่อนไขว่านักธุรกิจแอมเวย์ สมาชิก และลูกค้าต้องมอบชิ้นส่วนที่ชำรุดบกพร่องของผลิตภัณฑ์ตามที่ปรากฏจริงคืนให้แก่บริษัท
3. ในกรณีที่เข้าข่ายการรับประกันและนอกระยะเวลาประกัน นักธุรกิจแอมเวย์ สมาชิก และลูกค้า ยินยอมให้บริษัทเก็บอะไหล่ส่วนควบคือ ชิ้นส่วนของผลิตภัณฑ์ที่ชำรุดซึ่งนำมาซ่อม ได้แก่ อิเล็กทรอนิกส์โมดูล แผงวงจร RFID ชุด UV และแท่นเครื่องไว้ทำลายตามเงื่อนไขของกฎหมาย ทั้งนี้เพื่อป้องกันไม่ให้เกิดการนำอะไหล่ ส่วนควบ หรือชิ้นส่วนที่ชำรุดดังกล่าวไปใช้จนเป็นเหตุให้เกิดอันตรายต่อผู้บริโภค หรือเกิดความเสียหายแก่ชื่อเสียงของตัวผลิตภัณฑ์
4. บริษัทรับประกันคุณภาพการซ่อมในปัญหาเดิมและ/หรือชิ้นส่วนอะไหล่ที่เปลี่ยนภายใน 180 วันนับจากวันที่บริษัทส่งมอบผลิตภัณฑ์ซ่อม โดยมีเงื่อนไขว่านักธุรกิจแอมเวย์ สมาชิก และลูกค้าต้องมอบชิ้นส่วนที่ชำรุดบกพร่องของผลิตภัณฑ์ตามที่ปรากฏจริงคืนให้แก่บริษัท
5. กรุณาศึกษารายละเอียดเงื่อนไขต่างๆ ในใบรับซ่อมเครื่อง



2. เครื่องกรองอากาศ แอทโมสเฟียร์ สกาย

การรับประกันคุณภาพ

ผู้ซื้อต้องทำการลงทะเบียนรับประกันผลิตภัณฑ์ทางออนไลน์ตามขั้นตอนด้านล่างภายใน 90 วันนับจากวันที่ซื้อที่ระบุในใบเสร็จรับเงินของบริษัท ในการนี้ระยะเวลาการรับประกันจะเริ่มนับตั้งแต่วันที่ผู้ซื้อลงทะเบียนรับประกัน หากเกินกำหนด 90 วัน ระยะเวลาการรับประกันจะเริ่มนับตั้งแต่วันที่ซื้อที่ระบุในใบเสร็จรับเงินของบริษัท

ระยะเวลารับประกัน

- รับประกันความพอใจ 90 วันนับจากวันที่ซื้อผลิตภัณฑ์ตามใบเสร็จรับเงิน หรือวันที่ได้รับผลิตภัณฑ์
- รับประกันคุณภาพเครื่อง (ยกเว้นแผ่นกรอง) ภายใต้การใช้งานปกติเป็นเวลา 5 ปี นับจากวันที่ซื้อผลิตภัณฑ์ตามใบเสร็จรับเงินของบริษัท หรือวันที่ลงทะเบียนรับประกันทางออนไลน์กับบริษัท (ศึกษาช่องทางการลงทะเบียนรับประกันที่หน้า 133)

เงื่อนไขการรับประกันคุณภาพ

บริษัท แอมเวย์ (ประเทศไทย) จำกัด รับประกันเครื่องกรองอากาศ แอทโมสเฟียร์ สกาย ว่าไม่มีความบกพร่องของการประกอบอันเนื่องมาจากการผลิตเป็นระยะเวลา 5 ปี นับจากวันที่ซื้อผลิตภัณฑ์ตามใบเสร็จรับเงินของบริษัทหรือวันที่ลงทะเบียนรับประกันทางออนไลน์กับบริษัท หากผลิตภัณฑ์ชำรุดบกพร่องภายในระยะเวลาการรับประกัน บริษัทยินดีบริการตรวจสอบหรือเปลี่ยนชิ้นส่วนใหม่โดยไม่คิดมูลค่า ในกรณีที่ผลิตภัณฑ์ของคุณชำรุดบกพร่องในระบบการทำงานอันเกิดจากชิ้นส่วนที่ทำงานด้วยกระแสไฟฟ้า ความชำรุดบกพร่องดังกล่าวจะต้องเกิดจากการใช้ผลิตภัณฑ์อย่างถูกต้องตามคำแนะนำและเป็นการใช้ในสภาพปกติ โดยที่ผลิตภัณฑ์ได้รับการดูแลรักษาตามคำแนะนำในคู่มือการใช้งานของบริษัทตลอดอายุการรับประกันที่ระบุในคู่มือการใช้งานของบริษัท

กรณีเข้าข่ายการรับประกัน

ในกรณีที่เกิดความชำรุดบกพร่องในระบบการทำงานอันเนื่องมาจากการผลิต โดยผู้ใช้ใช้ผลิตภัณฑ์ตามคำแนะนำในคู่มือการใช้งานของบริษัท

กรณีไม่เข้าข่ายการรับประกัน

1. ผลิตภัณฑ์ชำรุดเพราะใช้อย่างผิดวัตถุประสงค์ที่ออกแบบไว้หรือใช้ต่อเนื่องนานเกินสภาพการใช้งานที่ควรจะเป็น
2. ผลิตภัณฑ์ถูกดัดแปลง ต่อเติม ซ่อมแซม หรือผลิตภัณฑ์อะไหล่ส่วนประกอบอื่นที่ไม่ใช่ของแอมเวย์มาใช้ โดยช่างที่มีใบตัวแทนของบริษัท

3. รอยขีดข่วน สนิม รอยบุบสลายที่เกิดขึ้นจากการถูกกระทบ ตกกระแทก ถูกสารเคมี ภัยธรรมชาติ หรือเก็บไว้ในที่อุณหภูมิสูงเกินกำหนด หรือเกิดตามสภาพอายุการใช้งานหรือสิ่งแวดล้อมอันเป็นเรื่องปกติของเครื่องใช้ไฟฟ้าทั่วไป
4. อุปกรณ์ใช้ร่วมต่างๆ เช่น สายไฟ มอเตอร์ หรืออุปกรณ์อื่นใดเกิดการสึกหรอ เนื่องจากการใช้งานและจะต้องเปลี่ยนเป็นระยะๆ ตามวาระ เช่น แผ่นกรองฝุ่น แผ่นกรองกลิ่น อันมิใช่ความชำรุดเสียหายเนื่องจากการผลิตหรือคุณภาพวัสดุที่ใช้
5. ผลิตภัณฑ์ได้รับความเสียหายอันเกิดจากระบบหรือแรงดันกระแสไฟฟ้าอันไม่เหมาะสมกับระบบที่ออกแบบไว้ รวมถึงแรงดันกระแสไฟฟ้าเกิน อันเนื่องมาจากกระแสไฟฟ้ากระชากและฟ้าผ่า
6. ผลิตภัณฑ์ซื้อจากประเทศอื่น ที่ไม่ใช่แอมเวย์ประเทศไทย

การแจ้งซ่อม

1. เมื่อผลิตภัณฑ์ในระยะประกันเกิดชำรุดเสียหายและจำเป็นต้องได้รับการตรวจสอบ กรุณาติดต่อพนักงานธุรกิจแอมเวย์ในกรณีที่เป็นสมาชิกหรือลูกค้า ในกรณีที่พนักงานธุรกิจแอมเวย์ แจ้งรายละเอียดข้อบกพร่องได้ที่แอมเวย์ ช็อป ทุกสาขาในเวลาทำการ หรือ Amway Contact Center หรือทาง Line Live Chat จันทร์ - ศุกร์ เวลา 9.00 - 20.00 น. เสาร์ - อาทิตย์ เวลา 9.00 - 18.00 น.
2. พนักงานธุรกิจแอมเวย์ สมาชิก และลูกค้าไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายใดๆ หากอยู่ภายในระยะเวลาการรับประกันคุณภาพ โดยมีเงื่อนไขว่าพนักงานธุรกิจแอมเวย์ สมาชิก และลูกค้าต้องมอบชิ้นส่วนที่ชำรุดบกพร่องของผลิตภัณฑ์ตามที่ปรากฏจริงคืนให้แก่บริษัท
3. บริษัทรับประกันคุณภาพการซ่อมในปัญหาเดิมและ/หรือชิ้นส่วนอะไหล่ที่เปลี่ยนภายใน 180 วันนับจากวันที่บริษัทส่งมอบผลิตภัณฑ์ซ่อม โดยมีเงื่อนไขว่าพนักงานธุรกิจแอมเวย์ สมาชิก และลูกค้าต้องมอบชิ้นส่วนที่ชำรุดบกพร่องของผลิตภัณฑ์ตามที่ปรากฏจริงคืนให้แก่บริษัท
4. กรุณาศึกษารายละเอียดเงื่อนไขต่างๆ ในใบรับซ่อมเครื่อง
5. เงื่อนไขการแจ้งบริการซ่อมนอกสถานที่ที่กรณศึกษารายละเอียดหน้า 129

หมายเหตุ: บริษัทปฏิเสธการเรียกร้องค่าเสียหายใดๆ จากพนักงานธุรกิจแอมเวย์ สมาชิก และลูกค้า ในกรณีเกิดอุบัติเหตุ หรือการละเมิดอันเกิดจากอุบัติเหตุซึ่งเกิดกับผู้ซื้อหรือบุคคลที่สามหรือทรัพย์สินอันเนื่องมาจากการใช้ผลิตภัณฑ์



3. เครื่องกรองอากาศ แอทโมสเฟียร์ มินิ

การรับประกันคุณภาพ

ผู้ซื้อต้องทำการลงทะเบียนรับประกันผลิตภัณฑ์ทางออนไลน์ตามขั้นตอนด้านล่างภายใน 90 วันนับจากวันที่ซื้อที่ระบุในใบเสร็จรับเงินของบริษัท ในการนี้ระยะเวลาการรับประกันจะเริ่มนับตั้งแต่วันที่ผู้ซื้อลงทะเบียนรับประกัน หากเกินกำหนด 90 วัน ระยะเวลาประกันจะเริ่มนับตั้งแต่วันที่ซื้อที่ระบุในใบเสร็จรับเงินของบริษัท

ระยะเวลาประกัน

- รับประกันความพอใจ 90 วันนับจากวันที่ซื้อตามใบเสร็จรับเงินหรือวันที่ได้รับผลิตภัณฑ์
- รับประกันคุณภาพเครื่อง (ยกเว้นแผ่นกรอง) ภายใต้การใช้งานปกติเป็นเวลา 3 ปี นับจากวันที่ซื้อผลิตภัณฑ์ตามใบเสร็จรับเงินของบริษัทหรือวันที่ลงทะเบียนรับประกันทางออนไลน์กับบริษัท (ศึกษาช่องทางการลงทะเบียนรับประกันที่หน้า 133)

เงื่อนไขการรับประกันคุณภาพ

บริษัท แอมเวย์ (ประเทศไทย) จำกัด รับประกันเครื่องกรองอากาศ แอทโมสเฟียร์ มินิ ว่าไม่มีความบกพร่องของการประกอบอันเนื่องมาจากการผลิตเป็นระยะเวลา 3 ปี นับจากวันที่ซื้อผลิตภัณฑ์ตามใบเสร็จรับเงินของบริษัทหรือวันที่ลงทะเบียนรับประกันทางออนไลน์กับบริษัท หากผลิตภัณฑ์ชำรุดบกพร่องภายในระยะเวลาการรับประกัน บริษัทยินดีบริการตรวจสอบหรือเปลี่ยนชิ้นส่วนใหม่โดยไม่คิดมูลค่า ในกรณีที่ผลิตภัณฑ์ของคุณชำรุดบกพร่องในระบบการทำงานอันเกิดจากชิ้นส่วนที่ทำงานด้วยกระแสไฟฟ้า ความชำรุดบกพร่องดังกล่าวจะต้องเกิดจากการใช้ผลิตภัณฑ์อย่างถูกต้องตามคำแนะนำและเป็นการใช้ในสภาพปกติ โดยที่ผลิตภัณฑ์ได้รับการดูแลรักษาตามคำแนะนำในคู่มือการใช้ของบริษัทตลอดอายุการรับประกันที่ระบุในคู่มือการใช้ของบริษัท

กรณีเข้าข่ายการรับประกัน

ในกรณีที่เกิดความชำรุดบกพร่องในระบบการทำงานอันเนื่องมาจากการผลิต โดยผู้ใช้ใช้ผลิตภัณฑ์ตามคำแนะนำในคู่มือการใช้ของบริษัท

กรณีไม่เข้าข่ายการรับประกัน

1. ผลิตภัณฑ์ชำรุดเพราะใช้อย่างผิดวัตถุประสงค์ที่ออกแบบไว้หรือใช้ต่อเนื่องนานเกินสภาพการใช้งานที่ควรจะเป็น
2. ผลิตภัณฑ์ถูกดัดแปลง ต่อเติม ซ่อมแซม หรือผลิตภัณฑ์อะไหล่ส่วนประกอบที่ไม่ใช่ของแอมเวย์มาใช้ โดยช่างที่มีชื่อตัวแทนของบริษัท

3. รอยขีดข่วน สนิม รอยบุบสลายที่เกิดขึ้นจากการถูกกระทบ ตก กระแทก ถูกสารเคมี ภัยธรรมชาติ หรือเก็บไว้ในที่อุณหภูมิสูงเกินกำหนด หรือเกิดตามสภาพอายุการใช้งานหรือสิ่งแวดล้อมอันเป็นเรื่องปกติของเครื่องใช้ไฟฟ้าทั่วไป
4. อุปกรณ์ใช้ร่วมต่างๆ เช่น สายไฟ มอเตอร์ หรืออุปกรณ์อื่นใดเกิดการสึกหรอ เนื่องจากการใช้งานและต้องเปลี่ยนเป็นระยะๆ ตามวาระ เช่น แผ่นกรองฝุ่น แผ่นกรองกลิ่น อันมิใช่ความชำรุดเสียหายเนื่องจากการผลิตหรือคุณภาพวัสดุที่ใช้
5. ผลิตภัณฑ์ได้รับความเสียหายอันเกิดจากระบบหรือแรงดันกระแสไฟฟ้าอันไม่เหมาะสมกับระบบที่ออกแบบไว้ รวมถึงแรงดันกระแสไฟฟ้าเกิน อันเนื่องมาจากกระแสไฟฟ้ากระชากหรือฟ้าผ่า
6. ผลิตภัณฑ์ซื้อจากประเทศอื่น ที่ไม่ใช่แอมเวย์ประเทศไทย

การแจ้งซ่อม

1. เมื่อผลิตภัณฑ์ในระยะประกันเกิดชำรุดเสียหายและจำเป็นต้องได้รับการตรวจสอบ กรุณาติดต่อนักธุรกิจแอมเวย์ในกรณีที่ เป็นสมาชิกหรือลูกค้า ในกรณีที่ เป็นนักธุรกิจแอมเวย์ แจ้งรายละเอียดข้อบกพร่องได้ที่แอมเวย์ ช็อป ทุกสาขาในเวลาทำการ หรือ Amway Contact Center หรือทาง Line Live Chat จันทร์ - ศุกร์ เวลา 9.00 - 20.00 น. เสาร์ - อาทิตย์ เวลา 9.00 - 18.00 น.
2. นักธุรกิจแอมเวย์ สมาชิก และลูกค้าไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายใดๆ หากอยู่ภายในระยะเวลารับประกันคุณภาพ โดยมีเงื่อนไขว่านักธุรกิจแอมเวย์ สมาชิก และลูกค้าต้องมอบชิ้นส่วนที่ชำรุดบกพร่องของผลิตภัณฑ์ตามที่ปรากฏจริงคืนให้แก่บริษัท
3. บริษัทรับประกันคุณภาพการซ่อมในปัญหาเดิมและ/หรือชิ้นส่วนอะไหล่ที่เปลี่ยนภายใน 180 วันนับจากวันที่บริษัทส่งมอบผลิตภัณฑ์ซ่อม โดยมีเงื่อนไขว่านักธุรกิจแอมเวย์ สมาชิก และลูกค้าต้องมอบชิ้นส่วนที่ชำรุดบกพร่องของผลิตภัณฑ์ตามที่ปรากฏจริงคืนให้แก่บริษัท
4. กรุณาศึกษารายละเอียดเงื่อนไขต่างๆ ในใบรับซ่อมเครื่อง
5. เงื่อนไขการแจ้งบริการซ่อมนอกสถานที่ที่ศึกษารายละเอียดหน้า 129

หมายเหตุ: บริษัทปฏิเสธการเรียกร้องค่าเสียหายใดๆ จากนักธุรกิจแอมเวย์ สมาชิก และลูกค้า ในกรณีเกิดอุบัติเหตุ หรือ ภาวะผูกพันอันเกิดจากอุบัติเหตุซึ่งเกิดกับผู้บริโภคบุคคลที่สามหรือทรัพย์สินอันเนื่องมาจากการใช้ผลิตภัณฑ์



การลงทะเบียนเพื่อรับประกันคุณภาพผลิตภัณฑ์เครื่องกรองน้ำ อีสปริง และเครื่องกรองอากาศ แอ็กโอสเฟียร์ สามารถทำได้ 2 ช่องทางดังนี้

แอปพลิเคชัน Amway Healthy Home

1. ดาวน์โหลดแอปพลิเคชัน Amway Healthy Home ที่ App Store หรือ Play Store (ระบบปฏิบัติการที่รองรับคือ iOS 17.0 ขึ้นไป และ Android 10.0 ขึ้นไป)
2. ลงทะเบียนด้วยรหัส AmwayID พร้อมรหัสผ่าน
3. เชื่อมต่อเครื่องเข้ากับแอปพลิเคชัน
4. ลงทะเบียนการรับประกัน
5. หลังจากทีลงทะเบียนครบถ้วนสมบูรณ์แล้ว ท่านจะพบกับหน้าจอ ยืนยันการรับประกันผลิตภัณฑ์จากบริษัท กรุณาเก็บหลักฐานยืนยันการรับประกันจากบริษัทไว้ตลอดระยะเวลาการรับประกันเพื่อสิทธิประโยชน์ในการเรียกร้องตามเงื่อนไขการรับประกันผลิตภัณฑ์

เว็บไซต์การรับประกัน

1. เข้าไปที่เว็บไซต์ <https://myproducts.amwayglobal.com> เพื่อเริ่มต้นลงทะเบียนการรับประกันผลิตภัณฑ์ หรือสแกน QR Code ที่อยู่บนฉลากกล่องผลิตภัณฑ์
2. ลงทะเบียนการรับประกัน โดยกรอกหมายเลขเครื่องหรืออัฟโหลดภาพสัญลักษณ์ซึ่งอยู่ภายในตัวเครื่อง
3. หลังจากทีลงทะเบียนครบถ้วนสมบูรณ์แล้ว ท่านจะได้รับข้อความหรืออีเมลยืนยันการรับประกันผลิตภัณฑ์จากบริษัท กรุณาเก็บหลักฐานยืนยันการรับประกันจากบริษัทไว้ตลอดระยะเวลาการรับประกันเพื่อสิทธิประโยชน์ในการเรียกร้องตามเงื่อนไขการรับประกันผลิตภัณฑ์





ผลิตภัณฑ์เลิกจำหน่าย

ผลิตภัณฑ์ต่อไปนี้คือผลิตภัณฑ์ที่บริษัทได้ยกเลิกจำหน่ายแล้ว แต่ยังคงให้บริการหลังการขายต่อเนื่องตามระยะเวลาที่กำหนด ดังนี้

เครื่องกรองน้ำ อีสปริง (รหัส 100188TH)

ยกเลิกจำหน่ายตั้งแต่เดือนเมษายน 2567 และให้บริการหลังการขายเป็นระยะเวลา 10 ปี หรือถึงเดือนเมษายน 2577



ขอบเขตการรับประกัน

รับประกันคุณภาพเครื่องภายใต้การใช้งานปกติเป็นเวลา 3 ปี นับจากวันที่ซื้อตามใบเสร็จรับเงิน หรือวันที่ลงทะเบียนออนไลน์กับบริษัท

เงื่อนไขการรับประกันคุณภาพ

บริษัท แอมเวย์ (ประเทศไทย) จำกัด ยินดีบริการตรวจสอบผลิตภัณฑ์ให้คุณโดยไม่คิดมูลค่า ในกรณีที่ผลิตภัณฑ์ของคุณชำรุดบกพร่องในระบบการทำงานอันเกิดจากการผลิต ความชำรุดบกพร่องดังกล่าวจะต้องเกิดจากการใช้ผลิตภัณฑ์อย่างถูกต้องตามคำแนะนำในคู่มือการใช้ของบริษัท และเป็นการใช้ในสภาพปกติ ทั้งนี้โดยที่ผลิตภัณฑ์ได้รับการดูแลรักษาตามคำแนะนำในคู่มือการใช้ของบริษัทตลอดอายุการรับประกัน บริษัทจะตรวจสอบและซ่อมผลิตภัณฑ์โดยไม่เรียกเก็บค่าอะไหล่และบริการ

กรณีเข้าข่ายการรับประกัน

ในกรณีที่เกิดความชำรุดบกพร่องในระบบการทำงานอันเนื่องมาจากการผลิต โดยผู้ใช้ใช้ผลิตภัณฑ์ตามคำแนะนำในคู่มือการใช้ของบริษัท

กรณีไม่เข้าข่ายการรับประกัน

1. ผลิตภัณฑ์ชำรุดเพราะใช้อย่างผิดวัตถุประสงค์ที่ออกแบบไว้ หรือใช้ต่อเนื่องกันนานเกินสภาพการใช้งานที่ควรจะเป็น
2. ผลิตภัณฑ์ถูกดัดแปลง ต่อเติม แก้ไข ซ่อมแซม หรือผลิตภัณฑ์อะไหล่ส่วนประกอบอื่นที่ไม่ใช่ของแอมเวย์มาใช้ โดยช่างที่ไม่ใช่ตัวแทนของบริษัท
3. รอยขีดข่วน สนิม รอยบุบสลายที่เกิดขึ้นจากการถูกกระทบ ตกกระแทก ถูกสารเคมี ภัยธรรมชาติ หรือเก็บไว้ในที่อุณหภูมิสูงเกินกำหนด หรือเกิดตามสภาพอายุการใช้งาน หรือสิ่งแวดล้อมอันเป็นเรื่องปกติของเครื่องใช้ทั่วไป
4. อุปกรณ์ใช้ร่วมต่างๆ เช่น ท่อน้ำน้ำ สายไฟ หรืออุปกรณ์อื่นใดเกิดการสึกหรอเนื่องจากการใช้งานและจะต้องเปลี่ยนเป็นระยะๆ ตามวาระอันมิใช่ความชำรุดเสียหายเนื่องจากการผลิตหรือคุณภาพวัสดุที่ใช้ เช่น ชุดไส้กรองกรองคาร์บอนและหลอดอัลตราไวโอเล็ต
5. ผลิตภัณฑ์ได้รับความเสียหายอันเกิดจากระบบหรือแรงดันกระแสไฟฟ้าอันไม่เหมาะสมกับระบบที่ออกแบบไว้ รวมถึงแรงดันกระแส

ไฟฟ้าเกินอันเนื่องมาจากกระแสไฟฟ้ากระชากและฟ้าผ่า ในกรณีเหล่านี้ บริษัทจะเรียกเก็บค่าอะไหล่จากนักธุรกิจแอมเวย์ สมาชิก และลูกค้า

6. ผลิตภัณฑ์ที่ซื้อจากประเทศอื่นที่ไม่ใช่แอมเวย์ประเทศไทย

หมายเหตุ: บริษัทปฏิเสธการเรียกร้องค่าเสียหายใดๆ จากนักธุรกิจแอมเวย์ สมาชิกและลูกค้า ในกรณีที่เกิดอุบัติเหตุ หรือการระงับพันอันเกิดจากอุบัติเหตุซึ่งเกิดกับผู้ใช้นี้หรือบุคคลที่สามหรือทรัพย์สินอันเนื่องมาจากการใช้ผลิตภัณฑ์

การแจ้งซ่อม (Repair)

1. เมื่อผลิตภัณฑ์ในระยะรับประกันเกิดชำรุดเสียหายและจำเป็นต้องได้รับการตรวจสอบ กรุณาติดต่อกับนักธุรกิจแอมเวย์ในกรณีที่ เป็นสมาชิกหรือลูกค้า ในกรณีที่ เป็นนักธุรกิจแอมเวย์ แจ้งรายละเอียดข้อบกพร่องได้ที่แอมเวย์ ช็อป ทุกสาขาในเวลาทำการ หรือ Amway Contact Center 02-725-8000 หรือทาง Line Live Chat จันทร์ - ศุกร์ เวลา 9.00 - 20.00 น. เสาร์ - อาทิตย์ เวลา 9.00 - 18.00 น.
2. นักธุรกิจแอมเวย์ สมาชิก และลูกค้าไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายใดๆ หากอยู่ภายในระยะเวลารับประกันคุณภาพ โดยมีเงื่อนไขว่านักธุรกิจแอมเวย์ สมาชิก และลูกค้าต้องมอบชิ้นส่วนที่ชำรุดบกพร่องของผลิตภัณฑ์ตามที่ปรากฏจริงคืนให้แก่บริษัท
3. ในกรณีที่ไมเข้าข่ายการรับประกันและนอกระยะเวลาประกัน นักธุรกิจแอมเวย์ สมาชิก และลูกค้า ยินยอมให้บริษัทเก็บค่าอะไหล่ส่วนควบคือ ชิ้นส่วนของผลิตภัณฑ์ที่ชำรุดซึ่งนำมาซ่อม ได้แก่ อิเล็กทรอนิกส์โมดูล ฝ้ายัดไส้กรอง และตัวเครื่อง ไว้ทำลายตามเงื่อนไขของกฎหมาย ทั้งนี้เพื่อป้องกันไม่ให้เกิดการนำอะไหล่ส่วนควบ หรือชิ้นส่วนที่ชำรุดดังกล่าวไปใช้งานให้เกิดอันตรายต่อผู้บริโภค หรือเกิดความเสียหายแก่ชื่อเสียงของตัวผลิตภัณฑ์
4. บริษัทรับประกันคุณภาพการซ่อมในปัญหาเดิมและ/หรือชิ้นส่วนอะไหล่ที่เปลี่ยนภายใน 180 วัน นับจากวันที่บริษัทส่งมอบผลิตภัณฑ์ซ่อม โดยมีเงื่อนไขว่านักธุรกิจแอมเวย์ สมาชิก และลูกค้าต้องมอบชิ้นส่วนที่ชำรุดบกพร่องของผลิตภัณฑ์ตามที่ปรากฏจริงคืนให้แก่บริษัท
5. กรุณาศึกษารายละเอียดเงื่อนไขต่างๆ ในใบรับซ่อมเครื่อง



เครื่องกรองอากาศในรถยนต์ แอทโมสเฟียร์ ไดรฟ์ และเครื่องกรองอากาศ แอทโมสเฟียร์

เครื่องกรองอากาศในรถยนต์ แอทโมสเฟียร์ ไดรฟ์ ได้ยกเลิกจำหน่าย ตั้งแต่วันที่ 1 เมษายน 2566 และให้บริการหลังการขายเป็นระยะเวลา 5 ปี หรือจนถึงเดือนเมษายน 2571

เครื่องกรองอากาศ แอทโมสเฟียร์ รุ่นก่อนปรับปรุง ได้ยกเลิกจำหน่าย ตั้งแต่วันที่ 1 พฤษภาคม 2557 และให้บริการหลังการขายเป็นระยะเวลาครบ 10 ปี ซึ่งจะไหล่บางรายการได้มีการยกเลิกผลิตไปแล้ว สามารถสอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่แผนกบริการหลังการขาย แอมเวย์ ซีโอป สำนักงานใหญ่ หรือแอมเวย์ ซีโอป ทุกสาขา

เครื่องกรองอากาศ แอทโมสเฟียร์ รุ่นปรับปรุง ได้ยกเลิกจำหน่าย ตั้งแต่วันที่ 1 มีนาคม 2562 และให้บริการหลังการขายเป็นระยะเวลา 10 ปี หรือจนถึงเดือนมีนาคม 2572

การแจ้งซ่อม (Repair)

- เมื่อผลิตภัณฑ์เกิดชำรุดเสียหายและจำเป็นต้องได้รับการตรวจสอบ กรุณาติดต่อกับนักธุรกิจแอมเวย์ในกรณีที่ เป็นสมาชิกหรือลูกค้า ในกรณีที่ เป็นนักธุรกิจแอมเวย์ แจ้งรายละเอียดข้อบกพร่องได้ที่ แอมเวย์ ซีโอป ทุกสาขาในเวลาทำการ หรือ Amway Contact Center 0-2725-8000 หรือทาง Line Live Chat
- นักธุรกิจแอมเวย์ สมาชิก และลูกค้า ยินยอมให้บริษัทเก็บ อะไหล่ ส่วนควบคือ ชิ้นส่วนผลิตภัณฑ์ที่ชำรุดซึ่งนำมาซ่อม ได้แก่ ฐานเครื่องของเครื่องกรองอากาศในรถยนต์ แอทโมสเฟียร์ ไดรฟ์ และตัวเครื่องของเครื่องกรองอากาศ แอทโมสเฟียร์ ไว้ทำลาย ตามเงื่อนไขของกฎหมาย เพื่อป้องกันไม่ให้เกิดการนำอะไหล่ส่วน ควบหรือชิ้นส่วนที่ชำรุดดังกล่าวไปใช้จนเป็นเหตุให้เกิดอันตราย ต่อผู้บริโภคหรือเกิดความเสียหายแก่ชื่อเสียงของตัวผลิตภัณฑ์

ATMOSPHERE DRIVE™



- บริษัทรับประกันคุณภาพการซ่อมในปัญหาเดิมและ/หรือชิ้นส่วน อะไหล่ที่เปลี่ยนภายใน 90 วันนับจากวันที่บริษัทส่งมอบผลิตภัณฑ์ ซ่อม สำหรับเครื่องกรองอากาศในรถยนต์ แอทโมสเฟียร์ ไดรฟ์ และภายใน 180 วันนับจากวันที่บริษัทส่งมอบผลิตภัณฑ์ซ่อม สำหรับเครื่องกรองอากาศ แอทโมสเฟียร์

หมายเหตุ: บริษัทปฏิเสธการเรียกร้องค่าเสียหายใดๆ จากนักธุรกิจแอมเวย์ สมาชิก และลูกค้า ในกรณีที่เกิดอุบัติเหตุ หรือการะบุกพันอันเกิดจากอุบัติเหตุซึ่งเกิดกับ ผู้ใช้หรือบุคคลที่สาม หรือทรัพย์สินอันเนื่องมาจากการใช้ผลิตภัณฑ์ที่ผิดวิธี

เครื่องครัว แอมเวย์ ควิน และไอคูก

ได้แก่ ชุดภาชนะประกอบอาหาร แอมเวย์ ควิน 21 ชิ้น ชุดกระทะ ทองแดง แอมเวย์ ควิน ชุดมีด ไอคูก และกรรไกรอเนกประสงค์ ไอคูก ได้ยกเลิกจำหน่ายในปีพ.ศ. 2562 และให้บริการหลังการขายเป็น ระยะเวลา 10 ปี หรือจนถึงปีพ.ศ. 2572

กรณีไม่เข้าข่ายการรับประกัน

- ผลิตภัณฑ์ชำรุดเพราะใช้อย่างผิดวัตถุประสงค์ที่ออกแบบไว้หรือ ใช้ต่อเนื่องกันนานเกินสภาพการใช้งานที่ควรจะเป็น



- ผลิตภัณฑ์ถูกดัดแปลง ต่อเติม ซ่อมแซม โดยช่างที่มีใบตัวแทน ของบริษัท
- รอยขีดข่วน สนิม รอยบุบสลายที่เกิดขึ้นจากการถูกกระทบ ตก กระแทก ถูกสารเคมี ภัยธรรมชาติ หรือเก็บไว้ในที่อุณหภูมิสูง เกินกำหนด หรือเกิดตามสภาพอายุการใช้งาน หรือสิ่งแวดล้อม อันเป็นเรื่องปกติของเครื่องใช้ทั่วไป

หมายเหตุ: ผลิตภัณฑ์เครื่องครัว แอมเวย์ ควิน และไอคูก มีจุดประสงค์เพื่อใช้ ภายในบ้านเท่านั้น ไม่ควรใช้เพื่อการพาณิชย์หรืออุตสาหกรรม

เครื่องหมายการค้า แอมเวย์ เมืองเอด้า รัฐมิชิแกน สหรัฐอเมริกา
สงวนลิขสิทธิ์ บริษัท แอมเวย์ (ประเทศไทย) จำกัด 2569 สงวนลิขสิทธิ์ทุกกรณี
1199/1 ถนนรามคำแหง หัวหมาก บางกะปิ กรุงเทพฯ 10240
โทร. 0-2725-8000 www.amway.co.th