

PAUTAS DE LA IBOAI PARA ORADORES

Los IBO trabajan arduamente por hacer lo correcto tanto en el negocio como en la vida. Para ayudar a guiar a los IBO con respecto a su manera de hablar sobre sus Negocios Independientes impulsado por Amway, el Consejo de la IBOAI y Amway elaboraron estas Pautas para oradores, para los Empresarios Independientes (IBO).

Es importante recordar que cuando estén hablando en el escenario no solo se están representando a ustedes mismos o a su porción de la línea de auspicio, sino que representan a Amway en su totalidad y deben:

Concentrarse en el Negocio. Seguir la Regla de oro. Hablar con claridad y exactitud.

Posicionamiento de la Oportunidad de Amway: Es importante que los IBO no hablen de la Oportunidad de Amway como ninguna otra cosa que no sea el Negocio Amway.

- Las ventas a los clientes son una parte esencial y necesaria de la Oportunidad de Amway.
- Amway suministra la Oportunidad; el Proveedor aprobado ofrece materiales de capacitación y educación, así como el apoyo de una comunidad de IBO.
- Tomen en cuenta que el costo de entrar al Negocio es de \$62.00. Cualquier compra fuera de eso debe proponerse como opcional. No está permitido hacer paquetes combinados con materiales de producción privada (“materiales de apoyo al Negocio o BSM”).
- Al describir el Plan de Compensación del IBO impulsado por Amway, deben explicarse con exactitud las funciones de un negocio equilibrado: ventas minoristas, experiencia personal y auspicio.
- Las ventas minoristas a consumidores (que no participan en el Plan) constituyen un requisito de todos los IBO y se deben enseñar como parte de las responsabilidades del auspiciador según las Reglas 5.5 y 5.6 de las Reglas de Conducta de Amway/IBO.
- Solo se permiten los potenciales de ingresos típicos y realistas.
- Al hablar del negocio, es importante no minimizar el tiempo y esfuerzo necesarios ni garantizar el éxito. Los IBO tampoco deben establecer plazos fijos para obtener ingresos o lograr el éxito.
- Nadie debe referirse al Negocio Amway como un amparo fiscal, club de compras al por mayor, centro comercial virtual, franquicia, etc.
- Nadie debe hablar de Amway Corporation o de la Oportunidad como ninguno de los siguientes: un programa de pasantía; una empresa patrocinadora; una inversión; decir

que no se requieren ventas; un negocio de mentoría; el proveedor; una herencia, decir que no hay ningún riesgo; referirse a los posibles IBO como candidatos; hacer una oferta de sociedad/asociación.

Cómo hablar de los ingresos

- Todos los ingresos de los que se hable deben estar basados solamente en ingresos de Amway y deben ser típicos y realistas. No se permiten las declaraciones de ingresos sin las divulgaciones correspondientes.
- Solo se permiten las expectativas de estilo de vida y los potenciales de ingresos típicos, realistas y aprobados.
- Está prohibido referirse a los ingresos de Amway como residuales, pasivos, regalías, endosos, devoluciones, o declarar el dinero ahorrado por el consumo personal como ingreso.
- Los Empresarios Independientes (IBO, por sus siglas en inglés) no tienen permitido dar ninguna garantía de éxito.
- Al hablar de ingresos se deben incluir las declaraciones correspondientes establecidas por Amway.

Observación sobre lo anterior: Consulten la Regla 5 de las Reglas de Conducta de Amway/IBO con los requisitos específicos sobre las declaraciones sobre ingresos y estilo de vida.

Entorno del Negocio: Este es un negocio con igualdad de oportunidades.

- Es importante mantenerse enfocados en el negocio y no usar el escenario como plataforma para promover excesivamente las creencias religiosas personales, la afiliación política y/o código moral.
- Deben evitarse todas las referencias a una etnia, religión o grupo político en particular, o las palabras que aludan a ellos, así como las bromas al respecto.
- No deben hacerse declaraciones degradantes con respecto al estilo de vida personal, los grupos étnicos y las funciones de un género u otro, ni de perspectivas o personajes políticos.
- No deben hacerse comentarios degradantes sobre el empleo y la educación.
- La naturaleza de las referencias espirituales debe ser personal y breve y no debe ser el foco de atención ni el mensaje principal de ninguna comunicación.

- El apoyo a candidatos políticos solo debe mencionarse si tal apoyo se relaciona con los objetivos del Negocio Amway.
- Están prohibidas las etiquetas degradantes u hostiles y los ataques personales a funcionarios del gobierno.
- No debe emitirse un juicio moral sobre ningún asunto desde el escenario.
- Hay ciertas palabras que algunos usan en su lenguaje cotidiano que pueden ser ofensivas desde el escenario. O pueden parecer aceptables cuando se dicen en tarima pero ofensivas al escucharlas en un audio sin el beneficio de oírlas “en vivo” y en contexto.
- Las ventas a los clientes constituyen una parte necesaria y esencial de la Oportunidad de Amway.

Posicionamiento del Proveedor aprobado y los materiales de apoyo al negocio (BSM)

- Amway suministra la Oportunidad; el Proveedor aprobado ofrece materiales de capacitación y educación, así como el apoyo de una comunidad de IBO.
- La participación en el Sistema y la compra de materiales de apoyo al Negocio (BSM, por sus siglas en inglés) deben ser presentadas como opcionales. El posicionamiento de la participación como elemento obligatorio para construir un negocio independiente no es correcto y no debe hacerse. Ningún IBO debe compartir historias de decisiones económicamente irresponsables como medios de comprar BSM.
- El Proveedor aprobado/Línea de afiliación (LOA, por sus siglas en inglés) ofrece un ambiente que puede ayudarles a aprender y a desarrollar su negocio independiente.
- El costo para entrar al Negocio Amway es de \$62.00. Todas las demás compras deben proponerse como opcionales. No está permitido hacer paquetes combinados con materiales de producción privada.
- Muchos IBO piensan que es útil comprar y usar los BSM, pero no debe hacerse ninguna sugerencia de presupuestos para poder comprar BSM.
- No está permitido que se ejerza presión para comprar los boletos de los eventos: no debe hacerse una promesa de éxito por asistir a un evento.
- Tampoco se deben equiparar los BSM a un título universitario.

Descripción de los productos Amway

- No deben hacerse declaraciones de productos que no hayan sido autorizadas por Amway.
- Amway hace afirmaciones en sus materiales de mercadotecnia y publicidad (por ej.: los sitios web) y en las etiquetas de sus productos. Los IBO pueden usar afirmaciones para los productos Amway siempre y cuando provengan de fuentes oficiales de Amway y no sean alteradas de ningún modo.
- Las declaraciones sobre productos Amway solo pueden tomarse de las publicaciones oficiales de Amway y de los sitios oficiales de Amway destinados y aprobados para su uso en esa región determinada.

Propiedad intelectual: MÚSICA

- Grabar música y compartir con otros IBO la música grabada en cualquier formato — incluso publicaciones de esas grabaciones en los medios sociales o en sitios web—, es considerado un uso comercial no autorizado, lo cual puede colocarles en riesgo de responsabilidad civil y sanciones penales por violación a los derechos de autor.
- No se permite como parte de la operación de su negocio Amway que compartan con otros —en forma directa ni indirecta—, NI música, ni fotografías, ni citas protegidas por derechos de autor.
- Visiten la IBOAI.com con más información al respecto
<https://www.iboai.com/es/resources/music-video-copyrights-guides>

Contratos con oradores y Estándares de control de calidad (QAS)

- Para lograr la Acreditación Plus, los Proveedores aprobados adoptaron los Contratos de oradores de Acreditación Plus. Todos los oradores o presentadores que hablen en el escenario deben leer y retener las Pautas para oradores y firmar los Contratos de oradores requeridos.
- No dejen de leer los Estándares de control de calidad (QAS, por sus siglas en inglés) detenidamente para comprender las Pautas para oradores y cerciorarse de que todas las personas que presenten desde su escenario en cualquier evento comprendan los QAS y las Pautas para oradores.

Estas pautas no tienen la intención de reemplazar los Estándares de control de calidad ni las Reglas de conducta que pueden encontrarse en los sitios web tanto de Amway como de la IBOAI.

Reglas de conducta: https://www.amway.com/en_US/support-center/policies-and-terms#PrivacyPolicySubcategoryComponent

Estándares de control de calidad:

https://marcomcentral.app.pti.com/Amway/Amway/UnauthorizedUserRedirectPage.aspx?uigroup_id=511828