



ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ В AMWAY



Amway



Добро пожаловать в Amway!

**Вы стали Независимым Предпринимателем Амвэй.
Примите наши поздравления!**

Вы сами выбираете, что такое Amway для вас.

Amway — это возможность пользоваться широким ассортиментом продукции с гарантированным качеством, увеличить свой основной доход и повысить свой уровень жизни, иметь баланс работы и свободного времени, приобрести новые знакомства и полезные знания, вести бизнес с Amway и сделать его основным источником дохода.

Поддержка компании Amway и ваше желание обязательно помогут реализовать даже самые сложные цели. Бесспорно, для достижения успеха нужно приложить усилия. Те высоты, которых вы можете достичь, определяются теми силами, которые вы готовы на это потратить. Сотрудничайте с Независимым Предпринимателем Амвэй (НПА), который познакомил вас с Amway. Он поможет вам сделать первые шаги вместе с Amway. Такова история успеха Amway, и это подтверждают миллионы людей. Создайте свою собственную историю успеха вместе с Amway!

Содержание

Amway в мире	4	Регистрация в налоговых органах	39
Amway в России и Казахстане	6	Способы получения вознаграждений	41
Многообразие продукции	8	Ежегодное продление Договора НПА	42
Корпоративная социальная ответственность	10	Деловые традиции Amway	43
Возможности дохода с Amway	12	Amway Академия	50
Как работает План Amway по продажам и маркетингу	14	Мы всегда рядом с вами	52
Система вознаграждений	15	Ресурсы в помощь	53
Основные квалификационные уровни и система признаний	28	Специальные предложения: скидки на заказы продукции	54
Платиновая сертификация	38	Адреса торговых центров Amway	55

Amway в мире

Знакомьтесь, компания Amway



В 1959 году давние друзья и деловые партнеры Рич ДеВос и Джей Ван Андел основали компанию Amway. За последующие 50 лет благодаря надежному и проверенному временем маркетинг-плану и постоянно расширяющемуся ассортименту высококачественной продукции компания выросла из маленького семейного предприятия в мирового лидера индустрии прямых продаж.



Сегодня успех Amway подтверждает правдивость старой истины о том, что в основе больших дел лежат маленькие начинания. Сейчас Amway – одна из самых крупных в мире компаний в сфере прямых продаж. В то же время – это семейный бизнес, где каждый Независимый Предприниматель ценится как партнер. Общий успех невозможен без успеха каждого.

В основу бизнеса Amway легли принципы, понятные и близкие всем: свобода, семья, надежда и вознаграждение. Сегодня семьи ДеВос и Ван Андел продолжают успешно управлять компанией, руководствуясь теми же принципами и в XXI веке. В 2015 году общий объем продаж материнской корпорации Alticor Incorporation, в которую входит Amway Corporation (торговое подразделение) составил 9,5 млрд. долларов США.



Эйда, Мичиган, США

Город, в котором в 1959 году была создана компания Amway и где в настоящее время находится штаб-квартира Amway.



Москва, Россия

Центральный офис
ООО «Амвей»
в России открылся
в 2005 году.



Алматы, Казахстан

Офис представительства
ООО «Амвей»
в Казахстане был
открыт в 2013 году.

Развитая инфраструктура

Компания Amway представлена более чем в 100 странах на территории Азии, Африки, Австралии, Европы и Америки. Она располагает своими собственными научно-исследовательскими центрами, собственными сертифицированными фермами, тренинг и бренд-центрами, где квалифицированные специалисты компании всегда готовы оказать вам поддержку в бизнесе Amway.

Хотите узнать больше
о компании Amway в России
и Казахстане? Посетите
наши сайты www.amway.ru
и www.amway.kz.



Amway в России и Казахстане

Компания ООО «Амвэй» начала свою работу 15 марта 2005 года и за прошедшее десятилетие успела занять лидирующие позиции в российской индустрии прямых продаж.

ООО «Амвэй» в фактах и цифрах:

- Россия — 57-я по счету страна, в которой представлена компания Amway.
- Входит в топ-10 крупнейших рынков компании Amway в мире (по итогам 2015 года).
- 1 000 000 НПА и зарегистрированных клиентов сотрудничает с ООО «Амвэй».
- Объем продаж за 2015 составил 17,9 млрд рублей.
- Входит в тройку лидеров индустрии прямых продаж в России.
- Входит в топ-500 крупнейших компаний России. (по версии информационного агентства «РосБизнесКонсалтинг» по итогам 2014 года).
- Входит в топ-10 «Лидеров корпоративной благотворительности 2014».

- Центральный офис расположен в Москве.
- Штат сотрудников ООО «Амвэй» насчитывает около 800 человек.
- Является активным участником и членом многочисленных деловых ассоциаций:
 - Российская Ассоциация прямых продаж;
 - Содружество производителей фирменных торговых марок (РусБренд);
 - Торгово-промышленная палата (ТПП) Российской Федерации;
 - Российский союз промышленников и предпринимателей (РСПП);
 - Американская торговая палата (AmCham) в России;
 - Ассоциация производителей парфюмерии, косметики и бытовой химии (АППИК БХ);
 - Некоммерческое партнерство «Объединение производителей БАД к пище».
- В 2013 году открыто представительство ООО «Амвэй» в Казахстане.



ARTISTRY

Amway
home

 NUTRILITE™

Многообразие продукции

Инновационные решения и качество

Amway владеет собственными производственными мощностями: 12 заводов расположены в США. 2 собственных завода во Вьетнаме и Китае.

Факт: более 900 ученых, инженеров и технических специалистов в 75 наших научно-исследовательских лабораториях по всему миру работают над созданием и совершенствованием продукции Amway.

Наш главный приоритет — выпуск продукции высочайшего качества. Мы сами занимаемся ее производством и проводим каждый год свыше 500 000 тестирований и проверок, чтобы удостовериться в безопасности нашей продукции и ее соответствии стандартам качества.

Большая часть косметической продукции и бытовой химии производится на заводе компании в г. Эйда (штат Мичиган, США). Так как линейка продукции очень широкая, компания также использует контрактные производства некоторых ее видов. Контрактные производители являются экспертами в своей области. Они рассредоточены по всему миру: Европе, Азии, Латинской Америке.

Нашей гордостью также являются собственные органические сертифицированные фермы, расположенные в США, Мексике и Бразилии, где в экологически чистых условиях выращиваются растения для производства биологически активных добавок к пище NUTRILITE™.



SATINIQUE 



glister™

BODY SERIES 

Откройте для себя великолепную продукцию Amway!

Компания Amway предлагает более 450 наименований товаров собственного производства в категориях «Красота», «Здоровье», «Дом».

Красота

- Средства по уходу за кожей
- Декоративная косметика
- Средства по уходу за телом, за волосами и за полостью рта
- Мужские и женские ароматы
- Средства для бритья

Здоровье

- Биологически активные добавки к пище¹
- Уникальная комплексная программа контроля веса

Дом

- Моющие и чистящие средства для уборки в доме
- Средства для стирки и мытья посуды
- Посуда из высокопрочной нержавеющей стали и кухонные принадлежности
- Система очистки воды



¹ Биологически активные добавки к пище. Не являются лекарственными средствами.

Более подробно ознакомиться с продукцией можно в Каталоге Amway или на сайте amway.ru и www.amway.kz

Всю информацию
о деятельности фонда
можно найти на сайте
в-ответе-за-будущее.рф



Мы будем рады делать
добрые дела и помогать
людям жить лучше вместе
с вами!



Корпоративная социальная ответственность

Активное участие в проектах социального партнерства – один из приоритетов деятельности Amway во всем мире.

В 2013 году в России был учрежден благотворительный фонд Amway «В ответе за будущее». Его цель – сделать мир чище и лучше, чтобы будущие поколения росли здоровыми и счастливыми, в гармонии с собой и с окружающими.

В рамках своей деятельности фонд Amway реализует три программы:

Программа «С любовью к детям» направлена на помощь семьям с детьми, находящимся в сложной жизненной ситуации; продвижение принципов ответственного родительства; укрепление семейных ценностей; помощь родителям в налаживании близких отношений с детьми.

Дети стоят того, чтобы сделать мир чище и прекраснее, потому что плохая экология не позволит им вырасти активными и талантливыми. В сером, однообразном мире с испорченной экологией нет места радости. Вот почему **программа «Забота о природе»** также стала приоритетом для благотворительного фонда Amway.

Программа «С верой в будущее» направлена на поддержку развития малого бизнеса среди социально незащищенных категорий населения. В этом направлении реализуется **проект «Мама-предприниматель»**, в рамках которого мамы проходят обучение и открывают собственный бизнес, чтобы самостоятельно зарабатывать средства и проводить больше времени со своими детьми.



Возможности дохода с Amway

Активные люди могут многого достичь, а, объединившись, они достигнут еще большего. Ваш доход зависит от ваших собственных достижений, продажи продукции Amway и повышения продуктивности ваших партнеров. Вы тратите на это ровно столько времени, сколько хотите.

Сотрудничество с Amway включает несколько аспектов:

- личное использование продукции Amway;
- презентация продукции Amway новым клиентам;
- работа с уже существующими клиентами;
- приглашение в Amway других людей и помощь им в развитии такой же деятельности.

Узнайте больше

С помощью мобильного приложения Amway Income Simulator вы можете увидеть варианты получения дохода.

Подробнее на сайтах www.amway.ru или www.amway.kz.

Способы получения дохода*

Прибыль от продаж продукции покупателям

Вы получаете свой первый доход, покупая продукцию со скидкой НПА и продавая ее покупателям по цене каталога.

Вознаграждения за личные достижения

Ежемесячные вознаграждения варьируются от 3 до 21% от товарооборота в зависимости от вашей продуктивности. Проще говоря, чем больше вы приобретаете и продаете продукции, тем больше вознаграждения вы получаете в дополнение к прибыли от продаж.

Бонус за обслуживание зарегистрированных клиентов

Выплачивается от объема продукции, приобретенной вашими зарегистрированными клиентами, которым вы оказываете консультации по продукции.

Вознаграждения за лидерство и привлечение других предпринимателей

Помогите другим достичь успеха, и вы получите ежемесячные и годовые вознаграждения за лидерство и построение групп, а также дополнительные вознаграждения и поощрения за привлечение в бизнес и регулярную информационную поддержку ваших партнеров.

* Чтобы получать прибыль от продаж конечным покупателям, Независимым Предпринимателям Амвэй (НПА) необходимо зарегистрироваться в налоговых органах РФ в качестве ООО/ИП (или ТОО/ИП в налоговых органах РК).

Чтобы получать вознаграждения в денежном выражении, Независимым Предпринимателям Амвэй (НПА) необходимо заключить с компанией договор возмездного оказания услуг по поддержке и расширению продаж в качестве физического лица. Не распространяется на НПА-физ.лиц, зарегистрированных на казахстанском рынке.

Как работает План Amway по продажам и маркетингу

План Amway по продажам и маркетингу отражает оригинальную концепцию бизнеса, разработанную основателями Amway Ричем DeVосом и Джем Ван Анделом в 1959 г.

Концепция основана на многоуровневой маркетинговой структуре и системе вознаграждений для Независимых Предпринимателей Амвэй за их достижения.

План Amway по продажам и маркетингу предлагает обычным людям возможность начать собственное предпринимательство с минимальными финансовыми инвестициями.





Система вознаграждений

Система вознаграждений Amway основана на показателях объемов продаж компании.

Вы можете увеличить свой доход путем приобретения продукции для дальнейшей продажи покупателям и привлечения зарегистрированных клиентов и новых НПА к сотрудничеству с Amway.

Для развития стабильного устойчивого бизнеса и регулярного повышения уровня своего дохода от ведения предпринимательской деятельности, начните создавать свою команду, приглашая для сотрудничества с компанией новых НПА, поддерживая и консультируя их в области продаж продукции ООО «Амвэй» и ведения бизнеса Amway, а также развивая свою клиентскую базу. Вы можете получить дополнительные вознаграждения на основании показателей продаж в вашей группе.

Уровни квалификации

Ваш уровень квалификации определяется количеством баллов.

Балл – это количественная единица, присваиваемая каждому продукту для определения процентного уровня вознаграждения: иными словами, это стоимость усилий НПА, которые он прилагает для продажи данного продукта.

Почти вся продукция имеет балловый эквивалент. Общее количество баллов по всем заказам, размещенным вами и вашей группой за месяц, определяет уровень вашего вознаграждения.

В таблице справа показано, какое количество баллов вам необходимо набрать за месяц, чтобы получить соответствующий процент в качестве вознаграждения.

Сумма баллов за месяц

Процентный уровень вознаграждения

10 000 баллов	21 %
7 000 баллов	18 %
4 000 баллов	15 %
2 400 баллов	12 %
1 200 баллов	9 %
600 баллов	6 %
200 баллов	3 %

Информацию о соответствии конкретной продукции количеству баллов вы можете найти в Прайс-листе Amway или на сайтах www.amway.ru и www.amway.kz. Показатель величина оборота (ВО) используется для расчета вашего вознаграждения за достижения. Эта денежная величина выражает соотношение баллов к рублям.

От объема продаж – к вознаграждению

Для расчета вашего вознаграждения вам нужно знать сумму баллов (ЛБ) и величину оборота (ВО) по всем вашим заказам за месяц. Это и есть ваш объем продаж. Если у вас есть группа НПА и зарегистрированные клиенты, вам также необходимо знать объем продаж всей группы и клиентов для расчета вашего вознаграждения за лидерство и привлечение других предпринимателей и бонуса за обслуживание зарегистрированных клиентов.

Существует определенное соотношение баллов к величине оборота. Общее количество баллов определяет процентный уровень вашего вознаграждения, общая величина оборота – сумму вознаграждения, которую вы можете получить. Если у вас есть нижестоящие НПА, которым полагается вознаграждение, то они получают от компании вознаграждение, рассчитанное в зависимости от их личного объема покупок и объема покупок их группы.

А вы получаете от компании вознаграждение за услуги по поддержке и расширению продаж компании, рассчитанное как разница в процентах по шкале начисления процентов вознаграждения за достижения между вами и нижестоящими партнерами.

Допустим, ваш объем продаж составляет 600 баллов. Посмотрим на таблицу на стр. 16, чтобы найти соответствующий процент вознаграждения.

Ваше вознаграждение – 6%! Отлично! Теперь у нас есть вся информация, необходимая для того, чтобы посмотреть, какой доход вы получите в этом месяце!

Нижеприведенные примеры основаны на соотношении баллов к величине оборота, равном 1:80*.

* Соотношение баллов и величины оборота является величиной переменной. Пожалуйста, следите за актуальной информацией на сайте компании и в действующем Прайс-листе.

Пример 6% вознаграждения

Вы получили вознаграждение в размере 6% за продажу продукции конечным потребителям и покупки ваших зарегистрированных клиентов.

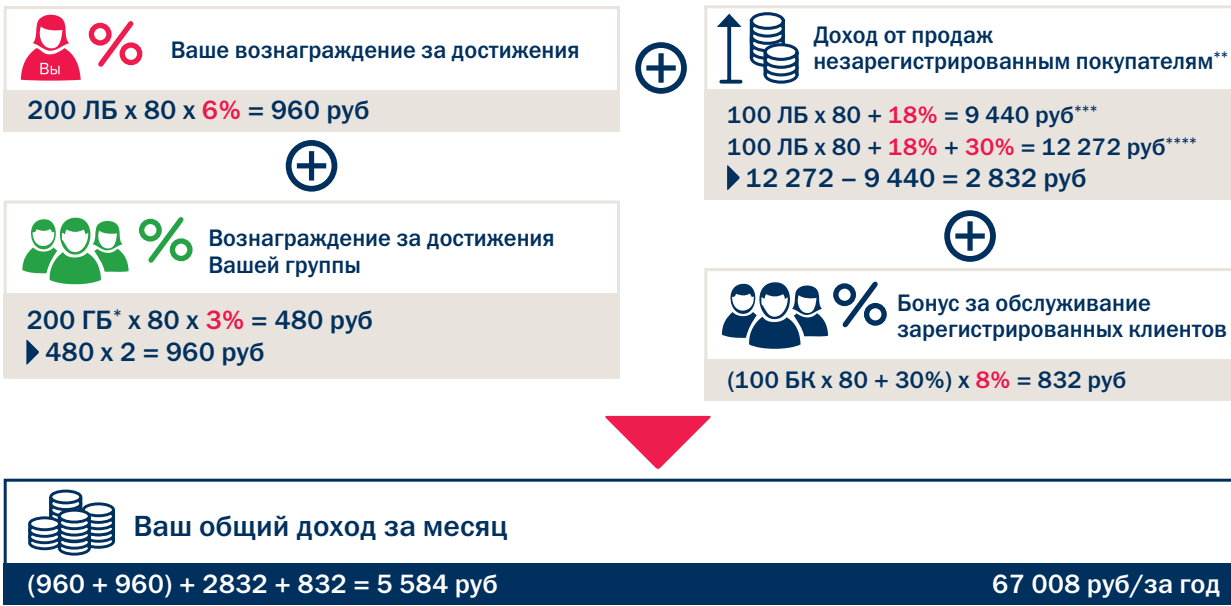
У вас 2 клиента, которые совершили покупки на 50 баллов. Кроме того, вы спонсировали 2 нижестоящих НПА (каждый из которых имеет своих зарегистрированных клиентов/НПА), которые получают 3% вознаграждения.

Также вы получаете бонус 8% за обслуживание клиентов, зарегистрированных вами в компании. Бонус за обслуживание клиентов это разница между ценой для зарегистрированного клиента и ценой для НПА. Бонус составляет 8% от цены каталога на все покупки, совершенные зарегистрированным клиентом.



* ЛБ — личные баллы (сумма баллов, набранных за ваши личные покупки, и баллов ваших зарегистрированных клиентов).

** БК — баллы зарегистрированных клиентов за приобретенную ими продукцию.



* ГБ — баллы за всю продукцию, приобретенную вашими нижестоящими партнерами в течение календарного месяца. Здесь и далее расчет в примерах основан на соотношении баллов к величине оборота 1:80. Соотношение баллов к величине оборота может меняться. Следите за актуальной информацией на сайте компании и консультируйтесь со спонсором. Уровень вознаграждения 6%. Данные расчеты являются условным примером. Эта информация предназначена только для иллюстрации и не является гарантией дохода в Amway. Все суммы являются приблизительными и указаны без расходов, связанных с ведением бизнеса Amway.

** Только НПА, зарегистрированные в налоговых органах, имеют право на получение любого дохода с продажи продукции.

*** НПА приобрел продукцию по цене для НПА со скидкой 23%.

**** НПА продал продукцию конечному покупателю по единой цене каталога.

Пример **15%** вознаграждения

Благодаря вашим усилиям и работе вашей группы, состоящей из зарегистрированных клиентов и НПА, ваш процентный уровень достиг 15%; ваша группа теперь насчитывает 5 НПА и 12 зарегистрированных клиентов, у каждого из которых совершены покупки на 50 баллов. У каждого из ваших нижестоящих партнеров есть 2 нижестоящих НПА, 2 зарегистрированных клиента и 6% уровень вознаграждения.

Вы получаете вознаграждение за достижения по Плану Amway по продажам и маркетингу и бонус 8% за обслуживание клиентов, зарегистрированных вами в компании.



* ЛБ – личные баллы (сумма баллов, набранных за ваши личные покупки, и баллов ваших зарегистрированных клиентов).

** БК – баллы зарегистрированных клиентов за приобретенную ими продукцию.



* ГБ – баллы за всю продукцию, приобретенную вашими нижестоящими партнерами в течение календарного месяца. Здесь и далее расчет в примерах основан на соотношении баллов к величине оборота 1:80. Соотношение баллов к величине оборота может меняться. Следите за актуальной информацией на сайте компании и консультируйтесь со спонсором. Уровень вознаграждения 15%. Данные расчеты являются условным примером. Эта информация предназначена только для иллюстрации и не является гарантией дохода в Amway. Все суммы являются приблизительными и указаны без расходов, связанных с ведением бизнеса Amway.

** Только НПА, зарегистрированные в налоговых органах, имеют право на получение любого дохода с продажи продукции.

*** НПА приобрел продукцию по цене для НПА со скидкой 23%.

**** НПА продал продукцию конечному покупателю по единой цене каталога.

Пример **21%** вознаграждения

В данном примере вы получаете максимальное вознаграждение – 21%!

Отлично!

Ваша группа также достигла успехов в бизнесе, так что теперь ваши нижестоящие НПА имеют каждый по 3 нижестоящих НПА и по 8 зарегистрированных клиентов. Их нижестоящие партнеры в свою очередь имеют по 2 нижестоящих НПА и по 3 зарегистрированных клиента.

Количество зарегистрированных клиентов, каждый из которых приобретает продукцию на 50 баллов, у вас увеличилось с 12 до 14 (баллы клиентов входят в ваш личный товароборот).



* ЛБ – личные баллы (сумма баллов, набранных за ваши личные покупки, и баллов ваших зарегистрированных клиентов).

** БК – баллы зарегистрированных клиентов за приобретенную ими продукцию.



* ГБ – баллы за всю продукцию, приобретенную вашими нижестоящими партнерами в течение календарного месяца. Здесь и далее расчет в примерах основан на соотношении баллов к величине оборота 1:80. Соотношение баллов к величине оборота может меняться. Следите за актуальной информацией на сайте компании и консультируйтесь со спонсором. Уровень вознаграждения 21%. Данные расчеты являются условным примером. Эта информация предназначена только для иллюстрации и не является гарантией дохода в Amway. Все суммы являются приблизительными и указаны без расходов, связанных с ведением бизнеса Amway.

** Только НПА, зарегистрированные в налоговых органах, имеют право на получение любого дохода с продажи продукции.

*** НПА приобрел продукцию по цене для НПА со скидкой 23%.

**** НПА продал продукцию конечному покупателю по единой цене каталога.



Основные вознаграждения по Плану Amway по продажам и маркетингу

Кроме вознаграждения за достижения (21%) вы также можете квалифицироваться на такие вознаграждения, как:

- вознаграждение за лидерство;
- вознаграждение за попечительское лидерство;
- вознаграждение за международное лидерство;
- рубиновое вознаграждение;
- жемчужное вознаграждение;
- ежегодные вознаграждения;

а также Награда основателей бизнеса за достижения (НОБД) – все они предполагают значительное увеличение ваших доходов и признание Amway.

Если у вас есть нижестоящая квалифицированная (т.е. достигшая 21% вознаграждения) ветвь*, которую вы набирали и обучали, вы получаете право на вознаграждение за лидерство в размере 4% (при личном спонсировании). Если вы имеете квалифицированную ветвь, по отношению к которой вы выступаете как спонсор-попечитель, из 4% вознаграждения за лидерство вы можете получить 2% (вознаграждение за попечительское лидерство), остальные 2% выплачиваются международному спонсору (вознаграждение за международное лидерство).

* Ветвь – это группа нижестоящих НПА, расположенных в одной спонсорской линии.

Вознаграждение за лидерство до 4%

• Чтобы получить все 4% вознаграждения за лидерство, в текущем месяце вам необходимо набрать премиальный объем минимум в 10 000 лидерских баллов (ЛБ) и одновременно иметь ветвь с личной спонсорской поддержкой, которая квалифицируется на уровень 21%. Лидерские баллы – это сумма ваших личных и групповых баллов ваших нижестоящих неквалифицированных (т.е. не достигших 21%) ветвей.

• Чтобы получить часть от 4% вознаграждения за лидерство, вам необходимо в текущем месяце набрать премиальный объем от 4 000 лидерских баллов и одновременно иметь в своей стране ветвь с личной спонсорской поддержкой, которая квалифицируется на уровень 21%, или в текущем месяце иметь менее 4 000 лидерских баллов и минимум две ветви в своей стране с личной спонсорской поддержкой, которые квалифицируются на уровень 21%.



2% вознаграждения за попечительское лидерство

- Спонсор-попечитель – это Независимый Предприниматель Амвэй, который готов выступить попечителем для нового НПА, спонсором которого является НПА, проживающий за рубежом (международный спонсор).
- Для того, чтобы получить все 2% вознаграждения за попечительское лидерство, вы должны в текущем месяце быть спонсором-попечителем по меньшей мере одной ветви в своей стране, которая квалифицируется на 21%, и в том же месяце вы лично должны квалифицироваться на уровень 21%.
- Для того, чтобы получить часть от 2% вознаграждения за попечительское лидерство, вы должны в течение текущего месяца быть спонсором-попечителем по меньшей мере двух квалифицированных ветвей в своей стране.

2% вознаграждения за международное лидерство

- Для того чтобы получить все 2% вознаграждения за международное лидерство, вам необходимо в текущем месяце спонсировать по меньшей мере одну ветвь в другой стране, которая квалифицируется на уровень 21%, и вы лично должны квалифицироваться на уровень 21% в этом же месяце.
- Чтобы получить часть от 2% вознаграждения за международное лидерство, вам необходимо в текущем месяце быть спонсором по меньшей мере двух ветвей в другой стране, каждая из которых квалифицируется на уровень 21%.

Узнайте больше

Информацию о рубиновом вознаграждении, жемчужном вознаграждении, ежегодных вознаграждениях, Награде основателей бизнеса за достижения (НОБД) и международном спонсировании вы можете найти на сайтах www.amway.ru или www.amway.kz. Кроме того, вы всегда можете обратиться непосредственно в компанию Amway.

Основные квалификационные уровни и система признаний

По мере развития вашего бизнеса Amway и увеличения вашей группы вы можете подняться на более высокие уровни квалификации. План Amway по продажам и маркетингу предоставляет вам возможность достичь этой цели.

Признание достижений НПА является ключевым фактором в возможностях бизнеса Amway. Оно осуществляется путем присуждения различных наград, денежных выплат и предоставления неденежных привилегий. В качестве награды НПА могут получать значки (знаки отличия, соответствующие уровню квалификации), организуются эксклюзивные мероприятия и празднования.

Признание высших квалификаций и получение знаков отличия предоставляется НПА исключительно

по усмотрению компании Amway и только после успешного процесса проверки и утверждения квалификаций. Для признания компанией Amway ваших достижений вам необходимо не только технически выполнить условия квалификации, но и – самое главное – правильно вести свой бизнес и соблюдать все Правила и политики Amway.*

Знать и чувствовать, что ваши усилия и успех признаются другими – стоящее и понятное желание. Компания Amway имеет обширную систему признаний, чтобы награждать своих НПА за достигнутые результаты и вдохновлять их на достижение еще более высоких целей.

*При достижении основных квалификационных уровней НПА должен быть зарегистрирован в налоговых органах РФ в качестве ООО/ИП (ТОО/ИП в РК).

Определение и способы достижения основных квалификационных уровней



Серебряный НПА

Чтобы достичь этого уровня, необходимо:

- набрать 10 000 премиальных баллов за один месяц;
- лично или попечительски спонсировать квалифицированную на уровень 21% ветвь и набрать при этом 4 000 премиальных баллов в течение месяца;
- лично или попечительски спонсировать две или более квалифицированные (21%) ветви в течение одного месяца.



Золотой НПА

Чтобы достичь этого уровня, необходимо:

- квалифицироваться как Серебряный НПА в течение трех месяцев на протяжении 12-месячного периода (отсчет начинается с первого месяца квалификации);
- для реквалификации в качестве Золотого НПА эти три месяца должны быть в пределах одного квалификационного года (с 1 сентября по 31 августа).



Платиновый НПА

Чтобы достичь этого уровня, необходимо:

- квалифицироваться как Серебряный НПА в течение шести месяцев, три из которых должны следовать один за другим, на протяжении 12-месячного периода (отсчет начинается с первого месяца квалификации);
- для реквалификации в качестве Платинового НПА эти шесть месяцев должны быть в пределах одного квалификационного года.



Рубиновый НПА

Чтобы достичь этого уровня, необходимо:

- набрать за один календарный месяц минимум 20 000 премиальных баллов и при этом лично квалифицироваться как Платиновый НПА. Рубиновый групповой объем вознаграждения не включает групповые баллы неквалифицированных Платиновых НПА нижнего уровня в данном месяце квалификации, а также баллы тех НПА, которые достигли 21% уровня вознаграждений.

Узнайте больше

Для получения более подробной информации о квалификационных уровнях вы можете обратиться в компанию Amway или зайти на сайты www.amway.ru или www.amway.kz.



Жемчужный НПА

Чтобы достичь этого уровня, необходимо:

- спонсировать три личные, попечительские или международные ветви, каждая из которых квалифицируется на уровень 21% в одном и том же месяце, и при этом лично квалифицироваться как Платиновый НПА.



Сапфировый НПА

Чтобы достичь этого уровня, необходимо:

- на протяжении шести месяцев одного квалификационного года набирать премиальный объем не менее 4 000 баллов ежемесячно;
- быть личным спонсором или спонсором-попечителем двух ветвей, квалифицировавшихся на 21% уровень, или
- быть личным спонсором или спонсором-попечителем трех ветвей, квалифицировавшихся на 21%, независимо от премиального объема продаж.



Изумрудный НПА

Чтобы достичь этого уровня, необходимо:

- быть личным, международным спонсором или спонсором-попечителем минимум трех ветвей, каждая из которых квалифицируется на 21% уровень на протяжении минимум шести месяцев в рамках одного квалификационного года.



Бриллиантовый НПА

Чтобы достичь этого уровня, необходимо:

- быть личным, международным спонсором или спонсором-попечителем минимум шести ветвей, три из которых являются ветвями на внутреннем рынке, и каждая из которых квалифицируется на 21% уровень на протяжении минимум шести месяцев в рамках одного квалификационного года.

Ваши дополнительные преимущества

По мере развития вашего бизнеса перед вами появляются возможности квалифицироваться на все более высокие уровни и получать с каждым уровнем все более привлекательные вознаграждения, дополнительные преимущества и торжественные признания.

На следующих страницах наглядно представлено, какие вознаграждения, преимущества и признания вы можете получить на определенном уровне квалификации.

Узнайте больше

Помимо вознаграждений по Плану Amway по продажам и маркетингу вы можете получать дополнительные вознаграждения, участвуя в Программе роста бизнеса, стимулирующей программе, направленной на развитие стабильного и долгосрочного развития бизнеса Amway.

Условия программы можно узнать на сайтах www.amway.ru и www.amway.kz.

- 1 Значок за достижения
- 2 Признание достижений в печатном издании для НПА
- 3 Письмо с поздравлениями от Amway
- 4 Подарочный набор при достижении уровня Платинового НПА
- 5 Подарочный набор при достижении уровня Изумрудного НПА
- 6 Сертификат о признании достижения от высшего руководства Amway и подарочный набор при достижении Бриллиантового НПА и выше
- 7 Письмо с поздравлениями от генерального директора ООО «Амвэй»
- 8 Письмо с поздравлениями от президента Amway
- 9 Нанесение имени на Доску достижений в штаб-квартирах Amway в Эйде (США) и ООО «Амвэй» в Москве (Россия)
- 10 Приглашение на Конференцию Бриллиантовых НПА, которую ежегодно проводит компания для НПА, достигших Бриллиантового уровня и выше, в лучших уголках мира

**От Серебряного до Сапфирового уровня –
ваш усердный труд начинает давать результаты!**



Пример. Условия квалификации		Серебряный НПА 1 квалифицированный месяц 10 000 ПБ = 21%	Золотой НПА 3 квалифицированных месяца
Вознаграждения	1% Жемчужного вознаграждения		
	2% Рубинового вознаграждения		
	4% вознаграждения за лидерство	●	●
	2% вознаграждения за попечительское лидерство	●	●
	2% вознаграждения за международное лидерство	●	●
До 21% вознаграждения за личные достижения	●	●	
	4		
	3		
	2		
	1	■	■

См. пояснения к таблице на стр. 31



Платиновый НПА* 6 квалифицированных месяцев, 3 из которых подряд	Рубиновый НПА** 20 000 ПБ за 1 календарный месяц	Жемчужный НПА 3 квалифицированные ветви за 1 календарный месяц	Сапфировый НПА*** 2 квалифицированные ветви + 4 000 групповых баллов ежемесячно в течение 6 месяцев
●	●	●	●
●	●	●	●
●	●	●	●
●	●	●	●
●	●	●	●
●	●	●	●
■			
■	■	■	■
■	■	■	■
■	■	■	■

* Квалификация на уровень «основателя бизнеса» подразумевает выполнение Серебряной квалификации на протяжении 12 месяцев квалификационного года.

** В объем 20 000 премиальных баллов (ПБ) не входит объем неквалифицированных Платиновых НПА.

*** Квалификация на уровень «основателя бизнеса» подразумевает выполнение Сапфировой квалификации в течение 1 квалификационного года.

**От Изумрудного уровня до уровня Посланника Короны –
вы можете достичь большего!**



Пример. Условия квалификации		Изумрудный НПА* 3 квалифицированные ветви в течение 6 месяцев	Бриллиантовый НПА* 6 квалифицированных ветвей в течение 6 месяцев
Вознаграждения	Единоразовые выплаты		
	Вознаграждение «Бриллиант-Плюс»		
	Бриллиантовое вознаграждение		●
	Изумрудное вознаграждение	●	●
	1% Жемчужного вознаграждения/2% Рубинового вознаграждения	●	●
	4% вознаграждения за лидерство	●	●
	2% вознаграждения за попечительское лидерство	●	●
	2% вознаграждения за международное лидерство До 21% вознаграждения за личные достижения	●	●
Дополнительные преимущества			
		■	
		■	■

См. пояснения к таблице на стр. 31

* Квалификация на уровень «основателя бизнеса» подразумевает квалификацию каждой ветви на 21% уровень на протяжении 12 месяцев квалификационного года.



Бриллиантовый НПА-администратор** 9 квалифицированных ветвей в течение 6 месяцев	Двойной Бриллиантовый НПА** 12 квалифицированных ветвей в течение 6 месяцев	Тройной Бриллиантовый НПА** 15 квалифицированных ветвей в течение 6 месяцев	Коронованный НПА** 18 квалифицированных ветвей в течение 6 месяцев	Посланник Короны** 20 квалифицированных ветвей в течение 6 месяцев
	●	●	●	●
●	●	●	●	●
●	●	●	●	●
●	●	●	●	●
●	●	●	●	●
●	●	●	●	●
●	●	●	●	●
●	●	●	●	●
●	●	●	●	●
■	■	■	■	■
■	■	■	■	■
■	■	■	■	■

** Альтернативным способом достижения уровней Бриллиантовый НПА-основатель бизнеса и выше является набор определенного количества баллов НОБД. Более подробную информацию смотрите на сайтах www.amway.ru и www.amway.kz.



Эксклюзивные мероприятия Amway с торжественными признаниями

Серебряный Семинар Успеха

Ежеквартально все НПА, впервые достигшие Серебряного уровня, получают приглашение на Серебряные Семинары Успеха, где они получают эффективные бизнес-инструменты для достижения новых уровней и первое признание от компании.

Учебный Семинар для Лидеров (УСЛ)

Это праздничное бизнес-мероприятие, которое проводится ежегодно в самых разных экзотических уголках мира для лидеров Платинового уровня и выше. Это также уникальная возможность встретиться с высшим руководством компании и узнать о последних новостях из первых рук.

Новый Изумрудный день

Это новое мероприятие Amway, на котором компания торжественно поздравляет новых Изумрудных НПА в присутствии их спонсоров и партнеров с первым достижением Изумрудного уровня и организует для них праздничный ужин. Это роскошный праздник, который Amway дарит Независимым Предпринимателям Изумрудного уровня.

День Бриллиантового НПА

Это особенно торжественный праздник. День Бриллиантового НПА проводится один раз, при достижении лидерами нового Бриллиантового уровня. Компания приглашает новых Бриллиантовых лидеров и их партнеров первой линии в офис Amway. Новые Бриллиантовые НПА останавливаются в одном из лучших пятизвездочных отелей Москвы. Днем лимузин провозит Бриллиантовых лидеров по столичным улицам, потом их ждет встреча с менеджерами компании и экскурсия по офису, а вечером – изысканный банкет с партнерами и руководством компании Amway.

Конференция Бриллиантовых НПА

Это незабываемое и неповторимое ежегодное бизнес-путешествие в самые экзотические места в мире. В нем принимают участие НПА Бриллиантового уровня и выше из России и Европы.

Платиновая сертификация

В ООО «Амвэй» действует программа сертификации Независимых Предпринимателей Амвэй. Пройти обязательную сертификацию могут все НПА, достигшие Золотого уровня квалификации и выше.

Мы также рекомендуем пройти тестирование и назначенным лицам по Договору НПА, особенно если они активно участвуют в бизнесе.

Задачи сертификации:

- повышение эффективности и стабильности бизнеса Amway;
- контроль за соблюдением Правил и политик ведения бизнеса Amway;
- использование и предоставление корректной и достоверной информации о компании, ее продукции и бизнесе Amway;
- помощь лидерам в создании грамотного по содержанию публичного выступления, соответствующего Правилам и политикам Amway;

Сертификация является обязательным условием для получения следующих возможностей:

- подтверждения уровня Платинового НПА и получения признания при достижении более высоких уровней;
- посещения выездных Учебных Семинаров для Лидеров и Нового Платинового Семинара;
- получения вознаграждения по Программе роста бизнеса;
- посещения Бриллиантовых конференций (при достижении уровня Бриллиантового НПА);
- права арендовать учебные залы в Торговых центрах Amway;
- права представлять бренд и бизнес Amway на авторизованных ООО «Амвэй» встречах и мероприятиях в поддержку бизнеса Amway;
- заказа тренингов и презентаций для своих групп;
- получения вознаграждения по баллам НОБД;
- получения ежегодных вознаграждений и единовременных выплат от уровня Двойного Бриллиантового НПА и выше.

Регистрация бизнеса в налоговых органах

Управление денежными средствами

Любое успешное дело подразумевает грамотное финансовое планирование.

Пять основных принципов управления денежными средствами:

1. Планируйте увеличение чистого дохода.
2. Прежде чем тратить деньги, заработайте их.
3. С самого начала ведите бухгалтерию: отражайте все операции в учете.
4. Старайтесь откладывать часть полученного дохода.
5. Обращайтесь за советом к специалистам в случае необходимости.



Став НПА, вы можете:

- Создать собственную базу покупателей и реализовать продукцию, получая доход;
- Развивать бизнес Amway, основываясь на балансе между продажей продукции и привлечением в бизнес новых партнеров.

Помните: если вы ведете предпринимательскую деятельность (ПД), вы должны зарегистрироваться в налоговых органах согласно законодательству Российской Федерации (или Республики Казахстан).

Вы можете зарегистрироваться как индивидуальный предприниматель (ИП) или же вести свою деятельность в качестве юридического лица. Самой распространенной организационно-правовой формой

юридического лица является общество с ограниченной ответственностью (ООО) (или товарищество с ограниченной ответственностью в Казахстане).

Помните, что регистрация в налоговых органах является обязательным законодательным требованием для целей ведения предпринимательской деятельности.

Более того, регистрация в качестве юридического лица открывает перед вами новые возможности развития партнерских отношений с ООО «Амвэй», в том числе получение более высоких, по сравнению с другими категориями НПА, денежных вознаграждений и признаний в порядке, установленном Планом Amway по продажам и маркетингу.

Способы получения вознаграждений

Когда ваш личный или групповой объем продаж достигает определенного уровня, вы можете получать вознаграждения от компании Amway согласно Плану Amway по продажам и маркетингу. В ООО «Амвэй» вы можете получить вознаграждения в денежном виде на ваш счет.

Если вы ведете предпринимательскую деятельность и получаете регулярный стабильный доход с Amway, вам необходимо зарегистрироваться в налоговых органах в качестве индивидуального предпринимателя или юридического лица. Вы самостоятельно уплачиваете взносы и налоги в соответствии с выбранным режимом налогообложения.

Вы заключаете с ООО «Амвэй» Договор возмездного оказания услуг и предоставляете в компанию копии документов, подтверждающие статус ИП или ООО (для предпринимателей и ТОО из Казахстана также необходимо предоставить Договор купли-продажи). Вы ежемесячно предоставляете в ООО «Амвэй» акт сдачи-приемки оказанных услуг и счета-фактуры (для плательщиков НДС). 100% начисленного вознаграждения выплачивается на р/с ИП/ООО. Если вы хотите попробовать вести бизнес с Amway,

но по тем или иным причинам еще не приняли решение о ведении предпринимательской деятельности в качестве ИП или юридического лица, **вы можете заключить с ООО «Амвэй» Договор возмездного оказания услуг в качестве физического лица*** в установленном компанией ООО «Амвэй» порядке и получать вознаграждение, подписав акт сдачи-приемки оказанных услуг. Компания уплачивает за вас применимые налоги. Заключение такого договора возможно для граждан РФ, а также для граждан стран Евразийского Экономического союза (Республика Казахстан, Республика Беларусь, Киргизская Республика, Республика Армения).

При выплате НПА-физическому лицу по договору возмездного оказания услуг удерживается 40,1% от суммы начисленного вознаграждения. Взаимодействие с компанией в качестве физического лица является временной опцией до момента начала ведения предпринимательской деятельности и получения регулярного дохода, поэтому общая сумма начисленного вознаграждения с момента заключения договора ограничена 100 000 рублей, после чего необходима регистрация ИП/ООО.

* Не распространяется на НПА-физических лиц, зарегистрированных на казахстанском рынке.

Ежегодное продление Договора НПА

Чтобы иметь доступ к возможностям бизнеса Amway, сохраняя за собой все права и привилегии НПА – возможность приобретать продукцию со скидкой для НПА, участвовать в промо акциях, получать вознаграждения по Плану Amway по продажам и маркетингу, получать признания и участвовать в эксклюзивных мероприятиях – вам необходимо ежегодно продлевать действие Договора НПА на условиях и в порядке, установленном компанией ООО «Амвэй». Срок действия Договора НПА истекает 31 декабря. Каждый НПА может продлить свой договор на следующий год уже начиная с 1 сентября текущего года, оплатив установленную сумму продления, что будет являться основанием для продления договора между компанией Amway и НПА.

Наиболее удобный способ продления Договора НПА – это включение стоимости продления в общую стоимость одного из ваших заказов в период с 1 сентября по 31 декабря текущего года.



**Узнайте
больше**

Получить подробную информацию о продлении Договора НПА и специальных акциях продления вы можете на сайтах www.amway.ru и www.amway.kz



Деловые традиции Amway

Это важно знать, начиная бизнес Amway

Компания Amway предлагает бизнес равных возможностей для всех лиц вне зависимости от пола, национальности, религиозных убеждений или политических предпочтений. Строя бизнес Amway, важно соблюдать Правила Поведения и Политики Amway, а также местные правовые нормы и положения законодательства. Для вашего удобства в этом пособии мы изложили некоторые важные принципы, применимые к бизнесу Amway, в полном объеме вы можете ознакомиться с Политикой ведения бизнеса Amway на официальных сайтах компании Amway www.amway.ru и www.amway.kz.

Компания Amway подчеркивает важность отношения со спонсором – человеком, который познакомил вас с Amway. Мы настоятельно рекомендуем вам тесно работать с ним и с вашим вышестоящим Платиновым НПА, поскольку их опыт может послужить для вас ценным источником информации. В случае возникновения вопросов вы также всегда можете обратиться в ООО «Амвэй».

Заклячая Договор НПА, убедитесь, что:

- Вы ознакомились с Договором НПА в установленном компанией ООО «Амвэй» порядке, понимаете и принимаете все его положения и условия, а также соответствуете всем требованиям, предъявляемым компанией ООО «Амвэй» при заключении Договора НПА, а также любых иных договоров с компанией ООО «Амвэй». Подробнее о порядке и условиях заключения Договора НПА вы можете узнать на сайте компании ООО «Амвэй».
- Вы достигли совершеннолетия и имеете право заключать и принимать на себя контрактные обязательства, не являетесь НПА по другому договору с компанией Amway, а ваша деятельность или право на владение бизнесом или заключение договора не находятся под запретом.
- Вы не находитесь в официальном браке с лицом, являющимся стороной действующего Договора НПА.
- Если у вас ранее уже был бизнес Amway, вами был выдержан период 6 или 24 месяца неактивности (в зависимости от вашей новой регистрации в Amway), прежде чем вновь заключить Договор НПА. Если вы не знаете, какой период неактивности применим в вашем случае, пожалуйста, обратитесь в компанию Amway.

Развитие вашего бизнеса Amway — этические нормы Amway

- Следуйте основным этическим правилам, которые применимы при ведении любого бизнеса, в особенности:

1. Развивайте ваш бизнес в профессиональной и тактичной манере;
2. Действуйте этично и корректно с финансовой точки зрения;
3. Действуйте последовательно во всем, что касается вашего бизнеса;
4. Работайте с вашими клиентами в профессиональном ключе, цените существующие связи и используйте их подходящим образом.

- Чтобы защитить ваш бизнес Amway, а также возможности бизнеса Amway в целом, будьте честны и открыты, рассказывая о бизнесе Amway, и не практикуйте продажи продукции под давлением, во вводящей в заблуждение или обманчивой манере.

- Во избежание возникновения конфликта интересов, пожалуйста, тщательно следите, чтобы ваш бизнес Amway не пересекался и не смешивался с вашими другими возможными видами деятельности в других компаниях, особенно в других компаниях прямых продаж.

- Относитесь к другим НПА с уважением и не вмешивайтесь в их бизнес Amway во избежание возникновения конфликтных ситуаций.

- Компания Amway выплачивает вознаграждения НПА, основываясь на Плане Amway по продажам и маркетингу. Пожалуйста, учтите, что компания не выплачивает бонусы просто за спонсирование — успешный бизнес Amway строится на балансе между личным потреблением продукции, ее продажей конечным потребителям, а также привлечением (спонсированием) других и обучением их делать то же самое.

- В случае, если вы в какой-то момент примете решение, что вы больше не заинтересованы в развитии бизнеса Amway, вы можете расторгнуть ваш Договор НПА в любой момент, просто направив соответствующее уведомление в компанию Amway.

- Рассказывая о возможностях бизнеса Amway и Плане Amway по продажам и маркетингу, будьте правдивы и точны. Используйте этот подход всегда и везде, включая приглашения на встречу: четко сообщите, что вы хотите рассказать о возможностях бизнеса Amway и/или продукции Amway. Представьте себя как Независимый Предприниматель Амвэй.

- Не преувеличивайте возможности, предлагаемые Планом Amway по продажам и маркетингу.

- Всегда действуйте исключительно в рамках действующего законодательства Российской Федерации и/или иного применимого законодательства, добросовестно принимая ответственность на себя в случае его нарушения вами.

Представление компании, продукции и возможностей бизнеса Amway

- Важно помнить, что только НПА уполномочены заниматься продвижением продукции Amway. Продвижение продукции должно осуществляться только на основании личного контакта с покупателем. Недопустимо продвигать продукцию Amway в обычных (общественных) розничных точках.
- Только вам решать, покупать ли продукцию Amway и, если да – как часто и в каком объеме. Также важно не закупать избыточное количество продукции, а приобретать ее в разумных объемах по мере необходимости.
- Говоря о продукции Amway, будьте правдивы, корректны и не вводите своего собеседника в заблуждение. При этом настоятельно рекомендуем вам использовать только информацию, содержащуюся в официальной литературе компании Amway или на официальных ресурсах компании в сети Интернет.
- Развитие нижестоящей группы является вашей обязанностью как спонсора. Важно обучать и мотивировать тех НПА, для которых вы выступаете личным спонсором.

• Один из важных аспектов Правил и политик Amway – это защита Линии спонсорской поддержки. В компании есть специальные правила, направленные на ее защиту. За более детальной информацией, пожалуйста, обращайтесь к пункту 6 Правил Поведения Amway.

Реклама в бизнесе Amway

- Если вы считаете, что вам необходима дополнительная реклама вашего бизнеса Amway, продукции и/или возможностей бизнеса Amway, пожалуйста, посетите сайты **www.amway.ru** и **www.amway.kz**, либо свяжитесь со своим вышестоящим спонсором/Платиновым НПА или с офисом компании Amway для получения дополнительной информации. Важно убедиться в том, что ваши действия корректны и соответствуют Правилам и политикам Amway, а также нормам и положениям законодательства.
- Важно знать, что Amway является правообладателем всех торговых марок, названий брендов и логотипов, поэтому любое использование данных материалов возможно только с разрешения компании.

Деятельность НПА в сети Интернет

Если вы примете решение использовать ресурсы сети Интернет для развития вашего бизнеса Amway, вам необходимо ознакомиться со следующими положениями:

- Компания Amway рекомендует использовать официальные сайты **www.amway.ru** и **www.amway.kz** для продвижения вашего бизнеса Amway. С помощью данного сайта у вас есть возможность создать свою персональную страницу для продвижения вашего бизнеса, а также для обслуживания ваших клиентов через Интернет. Получить дополнительную информацию по этому вопросу можно на сайтах **www.amway.ru** и **www.amway.kz** либо в компании Amway.
- Создание собственных интернет-ресурсов, предназначенных для продвижения возможностей бизнеса и/или продукции Amway, недопустимо.
- Если вы используете социальные медиа (соцсети), помните, что подобные платформы должны использоваться только для укрепления репутации Amway и всех НПА в целом. Важно понимать, что

все, о чем вы пишете в социальных сетях, может отразиться на вашей репутации и на репутации Amway. Пользователи социальных медиа должны получать позитивное представление о мире Amway. Не используйте социальные ресурсы Интернета для привлечения новых людей в бизнес Amway. Более подробную информацию вы можете получить, изучив Политику по использованию социальных медиа на сайтах **www.amway.ru** и **www.amway.kz**.

- В целом, Правила продвижения продукции и возможностей бизнеса Amway, которые применимы в обычной жизни, применимы также и при нахождении в интернет-среде.

Вы имеете возможность строить международный бизнес Amway

- Как у Независимого Предпринимателя Амвэй у вас есть возможность строить ваш международный бизнес в тех странах, на рынках которых официально представлена компания. Начиная с Платинового уровня квалификации, Amway предоставляет вам возможность иметь второй бизнес на другом рынке. Кроме того, вы можете стать международным спонсором для НПА, который строит бизнес Amway на территории другой страны. За подробной информацией обращайтесь к вашему спонсору/Платиновому НПА, в компанию Amway или на официальные сайты www.amway.ru и www.amway.kz.

Соблюдение правил и процесс урегулирования жалоб

Мы верим, что все НПА намерены строить бизнес Amway этично и корректно. При возникновении случаев, касающихся соблюдения Правил и политик Amway, в компании используется процесс урегулирования жалоб, который обеспечивает честное, справедливое и беспристрастное рассмотрение подобных дел. Обо всех случаях нарушений Правил вы можете сообщить в отдел деловой этики по телефону **+7 (495) 981 4000** или по электронной почте bcc.ru@amway.com.

Использование Материалов для поддержки бизнеса (МПБ)

Компания Amway совместно с Независимыми Предпринимателями Амвэй прикладывает все усилия для того, чтобы бизнес Amway процветал и занимал еще более высокие позиции.

Согласно Плану Amway по продажам и маркетингу все НПА заинтересованы в поддержке спонсируемых ими НПА, их обучении и мотивации. Для этих целей можно использовать материалы, производимые компанией Amway, или Материалы для поддержки бизнеса (МПБ), производимые другими НПА по специальному

разрешению от компании Amway и включающие в себя обучающие мероприятия, компакт-диски, печатную литературу и др. Важно помнить, что использование МПБ не гарантирует успех в построении прибыльного бизнеса Amway. Все МПБ в обязательном порядке авторизуются компанией.

Пожалуйста, помните, что люди в вашей нижестоящей структуре тоже являются Независимыми Предпринимателями Амвэй. Использование Материалов для поддержки бизнеса, а также посещение встреч и мероприятий должны осуществляться полностью на добровольной основе.

Amway академия

Amway Академия* призвана помочь вам в вашем профессиональном развитии с Amway. Все материалы Amway Академии являются бесплатными и доступными для Независимых Предпринимателей Амвэй всех уровней. Amway Академия предлагает несколько форматов доступа к материалам, а именно:

- очный формат – вместе с профессиональными тренерами компании;
- дистанционный формат для изучения материала вместе с ведущим;
- дистанционный формат для самостоятельного изучения с помощью компьютера, планшета или мобильного телефона.

Дистанционный формат – для самостоятельного изучения



Дистанционный портал – для вас доступны презентации, гиды по продукции, видеоролики, записи видеотрансляций, интерактивные курсы и онлайн-тесты!



Мобильный портал – смотрите материалы Amway Академии с вашего мобильного телефона или планшета!



Мобильное приложение Amway Академия – зайдите в мобильный портал в один клик!

*Деятельность Amway Академии не является образовательной деятельностью в соответствии с ФЗ от 29.12.2012 N 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации». Обучающие материалы и программы, описанные в настоящем разделе, являются консультационными и информационными, рассказывающими о свойствах продукции компании Amway, эффективных способах ее продвижения и построения бизнеса Amway на основе международного опыта компании Amway и наиболее успешных лидеров разных стран.

Дистанционный формат – для изучения вместе с ведущим



Вебинары – регулярные онлайн-презентации предоставляют широкий выбор тем для изучения с возможностью задать вопросы экспертам и тренерам компании, не выходя из дома!



Видеотрансляции – уникальная возможность в прямом эфире узнать эксклюзивную информацию о продукции и бизнесе Amway от экспертов и специалистов компании и задать им интересующие вас вопросы.

Очный формат



Презентации – информирование о продукции и бизнесе тренерами Amway.



Интерактивные модули – интерактивный формат с элементами вовлечения и контроля полученных знаний.



Тренинги и мастер-классы – расширение знаний и умений, формирование навыков их эффективного применения.



Узнайте больше

Начните с дистанционного формата и презентаций в очном формате в торговых центрах Amway. Другие программы в очном формате будут доступны на более высоких уровнях. Узнать больше о программах дистанционного и очного форматов, а также ознакомиться с учебной программой Amway Академии вы можете на сайтах www.amway.ru и www.amway.kz в разделе Amway Академия.

Мы всегда рядом с вами

Amway предлагает:

- 1** Выбор разнообразных каналов размещения, оплаты и получения заказов, широкую сеть торговых центров Amway и возможность домашней доставки.
- 2** Сайты **www.amway.ru** и **www.amway.kz**, доступные для вас 7 дней в неделю и 24 часа в сутки – современные инструменты для ведения бизнеса, с помощью которых вы можете приглашать в бизнес других, размещать заказы для себя и своих покупателей*, управлять своим собственным электронным офисом, следить за статусом своего бизнеса и узнавать последние новости компании.
- 3** Мобильные приложения Amway на основе инновационных технологий, которые помогут вам и вашим партнерам. Где угодно и когда угодно с помощью планшета или смартфона – вся необходимая информация всегда «на кончиках ваших пальцев».
- 4** Профессиональные консультации специалистов компании.
- 5** Профессиональное развитие с Amway Академией как очное, так и дистанционное.

* Продажа продукции Amway возможна лишь при действующей у НПА регистрации в местном налоговом органе в качестве юридического лица или ИП.



Ресурсы в помощь

Индивидуальная помощь

- Ваш спонсор
- Единый контактный центр Amway:
тел. в России: Москва и МО: **+7 (495) 981-4000**
остальные регионы России: **8-800-100-9000**
тел. в Казахстане: Алматы и область: **+7 (727) 21-0300**
остальные регионы Казахстана: **8-800-080-55-08**
- **inforu@amway.com** (в России)
- **infokz@amway.com** (в Казахстане)

Новости о бизнесе и продукции Amway

- **www.amway.ru, www.amway.kz** (для регистрации на сайте используйте свой номер НПА)

Где приобрести продукцию Amway

Вы можете разместить заказ:

- в торговом центре Amway
- в расчетно-кассовом центре
- на сайтах **www.amway.ru** и **www.amway.kz**
- через группу обслуживания клиентов по факсу: **+7 (495) 981-4001**
или электронной почте: **zakaz@amway.com**

Подробнее о способах и условиях размещения, оплаты и доставки заказов читайте на сайтах **www.amway.ru, www.amway.kz** и в Прайс-листе, или спросите у вашего информационного спонсора.

Специальные предложения: скидки на заказы продукции

**Покупайте продукцию
Amway каждый месяц
и получайте скидки!**

**СКИДКА НА
ПЕРВУЮ ПОКУПКУ**

**ДЛЯ НОВЫХ НПА
1-Й МЕСЯЦ**

покупаю
на **50 баллов**
экономлю
500 руб.

АКТИВНЫЕ СКИДКИ

**ДЛЯ ВСЕХ НПА
2-Й МЕСЯЦ**

покупаю на **100 баллов**
экономлю **425 руб.**
на следующий месяц

**ВНИМАНИЕ! Вы можете заработать
неограниченное количество
активных скидок!**

**БОНУСЫ
«БЫСТРЫЙ СТАРТ»**

ДЛЯ ВСЕХ НПА

от **3 500 руб.**
по программе
«Быстрый Старт»
Подробности на сайте
www.amway.ru
и www.amway.kz

- Скидка на первую покупку предоставляется при одновременном заказе от 50 баллов (баллы зарегистрированных клиентов не учитываются) в первые 30 дней с момента регистрации договора НПА в Amway.
- Активные скидки предоставляются при одновременном заказе от 50 баллов (баллы зарегистрированных клиентов не учитываются) в период со 2-го по 26-е число месяца. Активные скидки начисляются за заказы суммарно от 100 баллов (баллы зарегистрированных клиентов учитываются) в указанный период. Только для новых НПА: можно заработать активную скидку на след. месяц в течение первых 30 дней с момента регистрации договора в Amway в период с 27-го по 1-ое число и только с первым одновременным заказом от 100 баллов.
- Согласно условиям программ «Активные скидки» и «Быстрый старт» личные баллы НПА включают баллы зарегистрированных клиентов в его группе.
- Бонусы «Быстрый старт» не включают в себя налог на добавленную стоимость (НДС). ТОО, ООО и ИП самостоятельно уплачивают налоги, применимые в Российской Федерации и Республике Казахстан в соответствии с действующим законодательством. Партнерам-физическим лицам выплата заработанных бонусов производится на лицевой счет за минусом удержания 40,1%.

Адреса торговых центров Amway в России

Москва – ТЦ «Красная Пресня»

Россия, 123022, г. Москва,
Звенигородское шоссе, д. 4

Москва – ТЦ «Бутырский»

Россия, 127220, г. Москва,
ул. 1-я Квесисская, д. 18

Москва – ТЦ «Южный»

Россия, 115191, г. Москва,
Духовской пер, д. 12

Санкт-Петербург – ТЦ «Красная Стрела»

Россия, 194044, г. Санкт-Петербург,
ул. Фокина, д. 1, стр. 1
в здании ТЦ «Сампсониевский»

Нижний Новгород – Мой центр Амвэй

Россия, 603086, г. Нижний Новгород,
ул. Бетанкура, д. 6

Новосибирск – ТЦ «Зеленые купола»

Россия, 630049, г. Новосибирск,
Красный проспект, д. 79/3

Ростов-на-Дону – ТЦ «Донской»

Россия, 344037, г. Ростов-на-Дону,
ул. Ченцова, д. 95

Самара – ТЦ «Поволжский»

Россия, 443099, г. Самара,
ул. Горького, д. 78В

Екатеринбург – ТЦ «Уральский»

Россия, 620026, г. Екатеринбург,
ул. Куйбышева, д. 44, лит. Д
(вход с ул. Белинского)

Хабаровск – ТЦ «Амурский»

Россия, 680031, г. Хабаровск,
ул. Карла Маркса, д. 144Г

Краснодар – Мой центр Амвэй

Россия, 350059, г. Краснодар,
ул. Старокубанская, д. 122/10



Адреса торговых центров Amway в России

Казань – Мой центр Амвэй

Россия, 420107, г. Казань,
ул. Островского, д. 38

Иркутск – ТЦ «Байкальский»

Россия, 664007, г. Иркутск,
ул. Октябрьской революции, д. 1, корп. 6

Саратов – ТЦ «Саратовский»

Россия, 410144, г. Саратов,
пр-т Строителей, д. 1

Воронеж – ТЦ «Воронежский»

Россия, 394055, г. Воронеж,
ул. Ворошилова, д. 16

Красноярск – Мой центр Амвэй

Россия, 660135, г. Красноярск,
ул. Молокова, д. 28А

Расчетно-кассовые центры:

Расчетно-кассовый центр
Россия, 143521, Московская область,
Истринский р-н, дер. Давыдовское,
ул. Дачная, д. 4

Расчетно-кассовый центр
Россия, 630088, г. Новосибирск,
ул. Петухова, д. 71

Расчетно-кассовый центр
Россия, 620905, г. Екатеринбург,
ул. Суходольская, д. 197

Пункт выдачи продукции:

Россия, 142116, г. Подольск,
ул. Лобачева, д. 14



ООО «Амвэй»
Россия, 127018 Москва,
Сущевский вал, д. 18
бизнес-центр «Новосущевский»
Тел.: +7 (495) 981-4000
Факс: +7 (495) 981-4001
www.amway.ru

Представительство ООО «Амвэй»
в республике Казахстан
050026 Алматы, Алмалинский р-н,
ул. Джумалиева, д. 86
бизнес-центр «Гранд Азия-Б», 4 этаж, офис 401
Тел.: +7 (727) 321 03 00
www.amway.kz

© 2017 Amway



302365RU