



Amway

安麗事業建立與發展







自安麗公司創立以來，安麗的價值觀一直是我們決策與行動的核心。雖然世界不斷變化，這些價值觀始終是我們定義與衡量成功的基礎。重要的是我們不能忘記，並且不斷提醒自己，為何我們需要這些價值觀，以及這些觀念如何幫助我們成長及茁壯。

為了確保這些價值觀持續成為我們一切行動的核心，安麗公司將展開「事業管理」計畫，透過「保護推薦體系」及「高獎銜追蹤與認承」，以倡導永續、公平的經營事業。「事業管理」計畫有助於維護安麗公司的聲譽，並維護安麗事業自創立以來所堅持的價值觀。

我們知道，各位和我們同樣重視維護這份事業的尊重、信任與誠信。感謝各位支持這項計畫，相信在安麗價值觀的引領下，我們將繼續共享圓滿而長遠的成功。

安麗公司 董事長



安麗公司 總裁



• 安麗基石與價值觀	3
• 建立安麗事業	6
• 建立國際事業	12
• 國際推薦政策	25





安麗基石與價值觀

創辦人四大基石

自由

家庭

希望

獎勵

Freedom Family Hope Reward

安麗價值觀

- **夥伴關係** — 安麗事業就是建立在夥伴關係的基礎上，這是起源於兩位創辦人理查·狄維士及杰·溫安洛的夥伴關係。安麗創辦人家族、安麗直銷商以及安麗員工的夥伴關係，是我們最引以自豪的寶貴財產。我們一直盡心盡力地為合作夥伴的長遠利益而努力，從而增進彼此之間的信任。每一位曾經為安麗的成功而付出努力的夥伴，都會因安麗的成功獲得報酬。
- **誠信** — 誠信是安麗事業得以成功的根本。安麗一向都是言必信、行必正。安麗的成功並非單是經濟意義上的成功，更有我們贏得的廣泛尊敬、信任和良好的聲譽。

誠信是
我們
事業成功
的關鍵





- **個人價值** — 安麗尊重並肯定每個人的獨特性。每個人都應獲得尊重、公平的待遇以及擁有發揮潛能、獲致成功的機會。
- **成就** — 我們既要自強不息，也要激勵他人。我們為追求卓越全力以赴，為實現個人和群體的目標不斷奮鬥，為爭取進步努力不懈。我們洞悉潮流、掌握趨勢，並迅速反應，採取行動，完成任務，從中更取得寶貴的經驗。安麗永遠鼓勵創意和革新。
- **個人責任** — 每個人都應盡力盡責實現自己的目標，也應全力以赴幫助公司或夥伴實現共同的目標。透過助人讓其自助，安麗讓每個人的潛能得以發揮，並共享美滿的成果。而我們亦應把做一個優秀的社會公民視為己任。
- **自由企業** — 我們以身為自由企業的提倡者為傲，從人類經濟發展的歷史證明，人們在自由市場經濟體中最能有所成就。



建立安麗事業

最高指導原則

1. **黃金法則** — 將「己所不欲，勿施於人」奉為經營事業的基本原則。
2. **誠實正直** — 個人行為必須依循誠信與負責的最高標準，因為你的行為，不只影響自己的事業和團隊的事業，並對整個安麗事業的聲譽，具有深遠的影響。
3. **尊重推薦體系** — 以誠信與尊重來維護推薦體系。誠信是安麗事業的基本價值觀，維護和保障推薦體系是安麗直銷商和安麗事業成功及永續成長的關鍵。



以誠信
來尊重
和維護
推薦體系



4. **推薦人與直系直銷商的責任** — 安麗營業守則與政策明訂推薦人與直系直銷商必須履行的各項責任，包括指導、訓練和支持推薦體系內的直銷商。
5. **穩健的事業** — 建立穩健的事業，包括深度與廣度、銷售與推薦、使用產品、服務下手直銷商與顧客，以及建立本地與國際事業，這樣才符合直銷商創造獲利與永續經營的最佳利益。



安麗事業建立原則

I. 不分性別、族群，任何人都能夠建立安麗事業
以創辦人的四大基石與價值觀為基礎，安麗創造了一個自由的事業，任何人無分性別、種族、國籍、政治或宗教信仰，均可享有申請成為安麗直銷商之機會。欲成為安麗直銷商，須經現為安麗日用品股份有限公司授權之直銷商推薦，並完成申請加入及取得創業資料袋後即成為安麗直銷商。

II. 推薦潛在直銷商

1. 安麗直銷商應以誠信的態度，向顧客及有興趣經營者介紹安麗創業良機。成功的安麗事業乃是建立在幫忙他人之上，當你把安麗事業介紹給其他人，並且協助他們達到目標時，你的安麗事業亦將更加擴大成長。透過推薦新直銷商或是會員，你可以建立整個組



織（消費）網路，運用組織倍增的力量，擴展整個事業組織、同時享有業績獎金與不同獎銜資格的獎勵。

2. 建立成功的安麗事業，除了透過推薦，還要兼顧銷售與服務。銷售應尊重個人的自由意願；因此為了維護此一精神，勿強迫他人加入成為直銷商或購買安麗產品。透過直銷商的售後服務，讓顧客對產品有最高的滿意度。



III. 優先發展穩健的國內事業

1. 安麗事業要成功，首要是專注於深耕本國市場，每位直銷商向上手領導人學習經驗經營事業，而領導人則有責任協助下手直銷商正確經營，在配合公司完善事業計畫下，落實零售、推薦與服務工作，相信安麗事業必定能穩健發展，幫助自己也幫助夥伴實現夢想。
2. 安麗已在全世界100多個國家及地區建立了穩固的市場，並仍不斷地開創機會，增闢新市場。安麗公司鼓勵直銷商在達到較高獎銜（例如國內三條合格腿翡翠級以上），擁有穩定的收入並組織團隊後，再開拓國際市場，建立全球化的安麗事業，方能保障安麗事業的穩健發展，且較能負擔開發國外市場的支出，不致於因發展國際市場，而影響安麗事業的永續經營。

角色與責任 — 直銷商

定義：為獲得安麗公司授權銷售安麗產品，並可推薦他人加入安麗事業者。

應盡責任：

- 須隨時遵循刊載於安麗事業手冊及安麗營業守則、安麗事業計畫及其他相關規定。
- 推薦他人成為直銷商之前，應向推薦對象誠實講解安麗事業手冊，並告知安麗相關訊息，不得有虛偽、隱瞞或引人錯誤之任何表示。
- 根據安麗事業手冊之辦法及規定或安麗月刊之有關事項，定期訓練並激勵其推薦之直銷商。
- 應盡其所能輔導及促進其所有下手直銷商遵守營業守則、安麗事業計畫及其他相關規定。
- 鼓勵其直接推薦之直銷商參加安麗舉辦的聚會及其他活動。
- 鼓勵其直接推薦之直銷商研讀並充分利用安麗出版之刊物，審慎經營其安麗事業。





禁止事項：

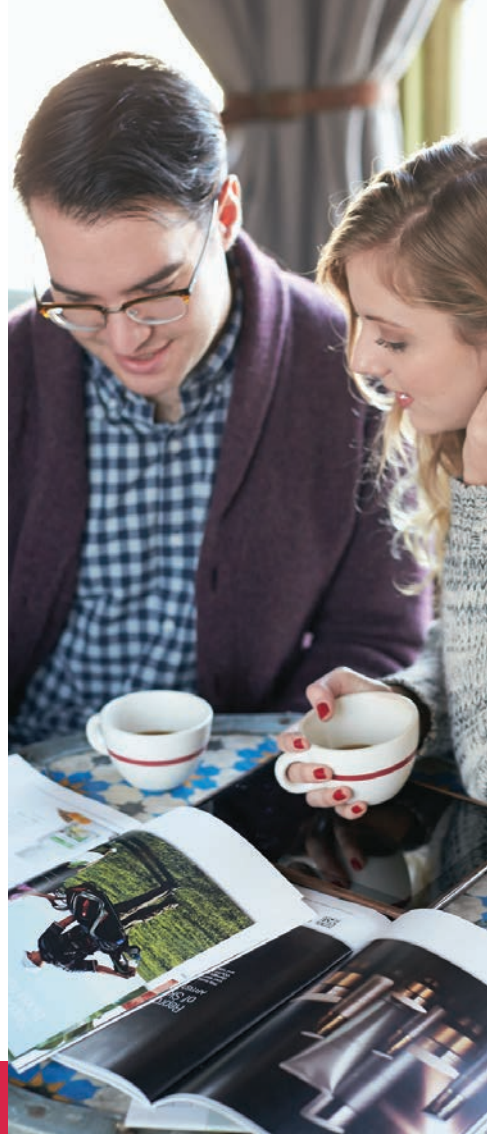
- 對安麗產品提出任何誇大無根據之宣稱，或以任何方式歪曲安麗事業計畫或安麗產品之價目、品質、性能等相關資料。
- 以任何不確實或誤導性的方式說明安麗公司及安麗事業計畫或安麗產品。
- 將任何非安麗產品或服務偽稱係安麗產品或服務而加以推廣。
- 任何直銷商皆不得將安麗產品從安麗各市場出口或進口（或售予他人進口或出口）至另一市場或國家/地區（無論安麗在該地是否成立公司）。
- 於零售場所，諸如商店、攤位、市場、網際網路（如拍賣網站），包括市集及其他類似場合，銷售或展示安麗產品及業務輔銷品。
- 不得直接或間接、親自或協助他人誘導、干預或致力鼓動另一直銷商離開其推薦體系或轉組。
- 未經安麗公司許可不得自行製作有關安麗產品及事業計畫之文宣品。

建立國際事業

國際事業建立原則

I. 國際推薦潛在直銷商

1. 一個安麗市場的直銷商可推薦另一個安麗市場的潛在直銷商加入安麗事業，提供他們持續的海外服務與支援，進而獲得安麗事業計畫的獎勵。國際推薦如同個人直接推薦一樣是一個主要的推薦體系。
2. 國際推薦人必須本人認識國際推薦的新直銷商，並向其介紹安麗事業，新直銷商在向安麗申請加入時必須登記這位國際推薦人。任何造假或人為操弄的推薦行為，不論是在本地市場（例如不當的人為排線）或是透過不當的國際推薦，均違反本項原則，損及安麗事業計畫的公平與誠信。安麗將查核與監控申請流程，以確保國際推薦關係的正當性。





3. 每一位潛在對象都必須有一位本地市場的推薦人才能成為直銷商，但每一位潛在對象不一定要有一位國際推薦人。唯有被另一個安麗市場的直銷商介紹加入安麗事業，潛在對象才需在申請加入時，將該名直銷商登記為其國際推薦人。在這種情況下，本地市場的推薦人就稱為代推薦人。
4. 代推薦人的角色是在本地市場，對新直銷商提供持續的指導、激勵、訓練和協助。國際推薦人的角色是在海外提供支援，鼓勵並定期聯繫新直銷商，幫助確保新直銷商建立穩健的安麗事業。
5. 安麗公司依具有法律效力簽署的加入申請書來認定推薦體系。進行推薦行為的人有責任協助潛在直銷商充分了解推薦制度的意義，以及安麗事業計畫給予推薦人／代推薦人／國際推薦人的獎勵，並確保填入的推薦資料正確無誤後，才可在加入申請書上簽名。一旦加入申請書簽名及送交公司，安麗公司在承認此項合約關係後，此項合約關係不輕易更改。





II. 建立國際事業

1. 在適合的情況下，合格直銷商可以國際推薦自己在海外安麗市場註冊加入安麗事業（#2 Business），建立新直銷權，經由國際推薦，將該份事業連結到其既有的安麗事業。欲經營國際事業的直銷商，必須在海外市場簽署及送交加入申請書，並符合當地市場所有規定，遵守當地法規和安麗營業守則，才能擁有國際事業。直銷商必須履行直銷商與推薦人的角色和責任，包括平時為該國際市場的顧客和組織下線，提供指導、訓練、鼓勵與服務。
2. 即使符合申請資格，在外國市場建立新直銷權的國際事業，不一定適合所有的直銷商，尤其是新直銷商。建立與經營國際事業通常成本較高，更具挑戰，而且文化與語言複雜度都超過在本國市場建立安麗事業。同樣的努力投入在國際事業所能創造的報酬，往往不如本國事業。況且，為鼓勵直銷商優先把重心放在本國市場，安麗事業計畫在設計上給國內安麗事業經營直銷商提供的報酬與獎勵較多。當本國事業至少達到翡翠獎金領取資格（EBR）時，直銷商才會開始藉由國際事業來增加安麗事業計畫所領取的報酬。

3. 在建立國際事業時，直銷商不應國際推薦自己海外國際第二直銷權的下手直銷商。
4. 雖然安麗並未規定在所有市場都要遵循同一推薦體系，在海外市場建立直銷權之前，直銷商應與上手直銷商討論，以確認該推薦體系是否在目標市場有經營事業。如有，我們強烈建議直銷商盡可能遵循原本國市場的推薦體系。如此才能保持推薦體系的和諧，並且提供指導和協助給有意在外國市場建立事業的直銷商。
5. 一般而言，直銷商在一個市場只能擁有一個直銷權，簽署成為一個直銷權的擁有人或指定者。

III. 國際跨組邀約

直銷商不應誘導邀約其他直銷商的下手，在其他市場登記成為其下手直銷商。這種行為違反安麗營業守則，並且受到禁止。雖然直銷商不一定要在所有市場都加入同一個推薦體系，但基於增進推薦體系的和諧以及貫徹事業經營理念，我們強烈建議經營海外事業的直銷商盡可能遵循原本國市場的推薦體系。



協助維護
推薦體系的和諧

角色與責任一 國際推薦人

定義：在其他安麗市場將安麗事業機會推薦給潛在直銷商的安麗直銷商。

應盡責任：

- 向潛在對象介紹安麗事業機會的概念。例如，分享安麗直銷商的個人經驗。
- 協助安排合適的代推薦人。可經由既有的推薦體系，或者由當地市場的安麗公司尋找。
- 定期鼓勵及聯繫新的國際推薦直銷商，例如，提醒直銷商續約、參加會議、使用產品。
- 聯絡代推薦人，以支持國際推薦直銷商，並確保其需求獲得滿足與得到應有的聯繫。

鼓勵與
保持聯繫





禁止事項：

- 干預代推薦人對國際推薦直銷商所提供的協助和訓練。
- 講解當地的安麗事業計畫（這是代推薦人及／或當地安麗公司的角色）。
- 逾越當地法規與安麗營業守則、政策所允許之範圍，到外國市場協助下手直銷商。
- 分享或寄送來自國際推薦人市場的安麗產品、文宣輔銷資料給國際推薦直銷商。





資格與條件：

- 任何獎銜的直銷商都可以進行國際推薦。
- 必須本人認識潛在直銷商。
- 必須在直銷商加入申請書上被列為國際推薦人。

獎勵／獎銜：

- 當國際推薦直銷商符合最高業績獎金標準時，國際推薦人可獲得2%國際領導獎金。
- 在本地市場若為直系直銷商，國際合格腿可用於計算其翡翠獎銜符合資格。
- 國際推薦直銷商達到Q12、翡翠獎金領取資格或鑽石獎金領取資格時，可獲得FAA0.5分。
- 在本地市場達到翡翠獎金領取資格時：
 - 國際合格腿可用於計算鑽石及以上獎銜符合資格。
 - 獲得國際合格月份銷售額，列入翡翠／鑽石獎金之計算。

角色與責任 — 代推薦人

定義：被指派協助新國際推薦直銷商的當地市場安麗直銷商。

應盡責任：

- 協助與指導國際推薦直銷商加入安麗。
- 在適合情況下，擔任當地市場推薦人的角色。
- 介紹及說明安麗事業計畫。
- 指導新國際推薦直銷商熟悉安麗各項資源，包括安麗舉辦的會議。
- 提供日常指導、訓練和協助經營及建立安麗事業。
- 提供文化和法規問題指導。
- 與國際推薦人保持聯繫。
- 可以經由：
 - 國際推薦人介紹，並獲得國際推薦直銷商同意。
 - 或者，由當地市場安麗公司指派，並獲得國際推薦直銷商同意。

提供日常指導、
訓練和協助

獎勵／獎銜：

- 下手直銷商符合最高業績獎金標準時，除2%代推薦領導獎金之外（相對於直接推薦人的4%領導獎金），獎勵與獎銜的計算與直接推薦人相同。



角色與責任 一

多重國際事業直銷商

定義：國際推薦自己在外國市場設立新直銷權的安麗直銷商。

應盡責任：

- 國際推薦自己，並確保多重國際事業指定代理人與安麗公司保持聯繫。
- 在該市場當地拓展事業。
- 遵守該市場的法規以及當地的安麗營業守則。
- 提供及安排例行性指導和協助下手直銷商以經營和建立安麗事業。
- 唯有在你可以協助海外當地下手直銷商時，才建立多重國際事業。



禁止事項：

- 為了建立國際事業，而誘導邀約不是你個人直接推薦的安麗直銷商。
- 忽略本國市場的事業。你亦有履行在本國市場推薦人的責任。忽略本國市場的義務可能會對獎勵與獎銜有負面衝擊。

獎勵／獎銜：

- 可用相同於在當地市場加入之事業計畫計算獎勵與獎銜資格。
- 你的本國市場事業可獲取相同於國際推薦人的獎勵與獎銜。
- 你的本國市場事業可獲取最高達FAA6分，此相對於國際推薦人的FAA0.5分為高。



資格：

建立多重國際事業必須符合下列兩項要件（一次性認可）：

- 任一市場符合現任合格直系直銷商以上資格。
- 通過多重國際事業認證。



國際推薦程序

建議國際推薦人在介紹其他市場的潛在直銷商時，遵循下列程序。

國際推薦人建議步驟：

第1步：聯絡你本人在外國認識的人士。*

- A. 確定安麗有在該國經營安麗事業。*
- B. 確定該名人士符合在當地市場可成為安麗直銷商的資格。

第2步：廣泛性與潛在對象談安麗事業。

- A. 分享你的個人經驗。
- B. 判斷對方是否有意願。
- C. 告知潛在對象，一位代推薦人或是安麗公司代表人員將與他聯繫。



分享你的
個人經驗



*註：若有疑問，可利用www.Gbislink.com尋求解答。

第3步：為潛在直銷商安排一名合適的代推薦人，最好是直系直銷商獎銜以上。

- A. 與你的上手直銷商討論，挑選你同一推薦體系的成員。
- B. 如果沒有合適對象，請與潛在直銷商當地的安麗公司連繫介紹。
 - i. 請瀏覽www.Gbislink.com/MyBiz的Market Information(市場資訊)欄目，取得安麗各市場的聯絡資料，並選擇你要尋找的市場（僅有英語版）。
 - ii. 市場的詳細資訊和事業關係的聯絡窗口，請看Market Information(市場資訊)欄目下的Plan Basics。
 - iii. 若無法登入Gbislink網頁，請電話聯絡美國總公司Gbislink (616)787-0106，辦公時間為星期一到星期五8:30a.m. - 5:00p.m. (美東時間)，或者聯絡你本國安麗分公司取得國際市場聯絡資訊。
- C. 如潛在對象不滿意指派的代推薦人，請重複上述步驟，直到其與安麗簽約。

第4步：指導潛在直銷商瀏覽當地安麗網站，以進一步瞭解安麗。



第5步：與代推薦人溝通

- A. 將潛在直銷商的聯絡資料提供給代推薦人。
- B. 請代推薦人聯絡潛在直銷商。
- C. 確定有將自己的直銷商編號提供給潛在直銷商和代推薦人，以供其填寫在加入申請書上。
- D. 確定代推薦人或者推薦體系的成員及／或安麗公司的人員為潛在直銷商講解事業計畫。

第6步：追蹤與確認：

- A. 確認代推薦人已聯絡潛在直銷商。若無，請聯繫安麗公司尋求進一步協助。
- B. 確認潛在直銷商簽署加入申請書，並將你列為國際推薦人。



國際推薦政策

安麗直銷商得經由下列方式以拓展其安麗事業：

(I) 國際推薦其他直銷商；或 (II) 國際推薦自己以建立多重國際事業。

國際推薦其他直銷商、建立國際事業，以及國際邀約，均受法規與安麗營業守則、政策的規範，安麗營業守則與政策將不定期公布，其包含下列政策：

I. 國際推薦潛在直銷商

現經營安麗事業的安麗直銷商（即國際推薦人），介紹安麗事業並推薦另一個市場的潛在直銷商（即國際推薦直銷商），即為國際推薦。國際推薦人將提供該國際推薦直銷商海外協助，國際推薦直銷商也會有一位當地市場的推薦人（即代推薦人）。

A. 國際推薦人對其國際推薦直銷商負有下列義務。

1. 國際推薦人應：

a. 親自認識並介紹事業給其國際推薦直銷商，如此該國際推薦直銷商在簽署加入安麗時，才能列入國際推薦人資訊；





- b. 本人直接安排或者透過當地安麗公司安排一名代推薦人，在當地協助國際推薦直銷商；
- c. 定期聯繫並鼓勵國際推薦直銷商，以符合當地市場規定的方式建立事業，並且履行當地直銷商對安麗分公司的合約義務；
- d. 在代推薦人持續協助當地國際推薦直銷商時，與代推薦人保持聯繫並提供協助。

2. 國際推薦人不得：

- a. 干預代推薦人對國際推薦直銷商所提供的協助和訓練；
- b. 逾越當地法規與安麗營業守則、政策所允許之範圍在當地市場經營事業；
- c. 講解當地的安麗事業計畫（這是代推薦人及／或當地安麗公司的角色）；
- d. 分享或寄送來自國際推薦人市場的安麗產品、文宣輔銷資料給國際推薦直銷商。

3. 國際推薦人應由國際推薦直銷商所在市場以外的地方，履行國際推薦人的責任。
國際推薦人僅可在符合法規與安麗營業守則、政策所允許範圍下前往外國市場。

- B. 代推薦人應向國際推薦直銷商說明安麗事業計畫，並且如安麗營業守則與政策所述負有持續訓練、教育和鼓勵國際推薦直銷商之責。
- C. 國際推薦直銷商在簽署加入申請書時，應填上國際推薦人、代推薦人姓名和直銷商編號，並且填寫及簽署國際推薦附件表格。

1. 若潛在直銷商是由當地市場推薦人介紹加入安麗事業，不屬於國際推薦，加入申請書上不須填寫國際推薦人。
2. 惟國際推薦直銷商是由國際推薦人介紹加入安麗事業，該推薦人才能被列為國際推薦人。
3. 國際推薦直銷商向安麗提出加入申請並獲核准後，若欲變更加入申請書上之國際推薦人，必須符合安麗營業守則與政策之相關規定。

D. 國際推薦人在建立一個或數個國際事業連結時，安麗公司有權界定安麗事業計畫是否遭到操弄扭曲並得拒絕認承及／或支付報酬。

II. 建立多重國際事業

在一些安麗市場，法律允許外國人擁有並經營安麗事業，此時在其他安麗市場之直銷商，必須以國際推薦建立多重直銷權，並將之連結為國際事業。

- A. 在外國建立國際事業時，直銷商必須指定一個自己原有的直銷權，以做為加入申請書上的國際推薦人。
- B. 在建立國際事業之前，外國直銷商必須獲得安麗認可，瞭解並遵守安麗營業守則、政策以及當地法規。國際事業擁有人必須履行國際市場的推薦人責任，及建立均衡的國際事業，包括親自提供訓練和協助給下手直銷商，或提供支援。
- C. 在建立國際事業時，直銷商仍須履行其所有經營市場的安麗營業守則與政策所規定的義務。

III. 國際邀約政策

在加入申請上，推薦人及／或國際推薦人由直銷商自行決定填寫，不須在所有市場加入同一推薦體系。但對既有直銷商以及潛在直銷商進行邀約之行為，受到安麗營業守則與政策之規範，不當誘導邀約將受到安麗公司懲處。

- A. 當直銷商想要國際推薦自己認識的直銷商，或是建立自己的國際事業時，只能接觸自己直接推薦的直銷商。對任何現有直銷商的誘導邀約，不論是自己直接推薦直銷商的下手直銷商，或是其他推薦體系的下手直銷商，均違反安麗營業守則與政策。
- B. 某些市場的安麗營業守則與政策可能更加嚴格。例如，在某些市場可能不允許，直銷商建立國際事業時對任何直銷商的邀約，包括自己推薦的直銷商。每位直銷商均應自行諮詢當地安麗分公司，瞭解當地規定。







幫 助 人 們 過 更 好 的 生 活

Helping People Live Better Lives

顧客服務專線：(03)3537800

Amway™、安麗™ 及 **Amway**™ 係美國密西根州亞達城Alticor Inc. 之已註冊或未註冊商標，本商標經該公司授權使用 ©有著作權 嚴禁翻印或轉載
安麗日用品股份有限公司 台北市敦化北路168號11樓 2014年9月
網址：<http://www.amway.com.tw>