Amway

AMWAY SATIŞ VE PAZARLAMA PLANI

PLANI ANLAMAK

İŞİMİZİN TEMELİ

Amway Satış ve Pazarlama Planı, Amway'in kurucuları Rich DeVos ve Jay Van Andel'in 1959'da geliştirdikleri; günümüzde de devam eden iş modelini yansıtmaktadır. Bu plan, Amway Serbest Girişimcileri'ni sahip oldukları bilgi birikimlerini ve ürün satışı ile ilgili tecrübelerini gruplarındaki diğer Amway Serbest Girişimcileri ile paylaşıp onları da kendi grupları için aynısını yapmaya teşvik etmeleri karşılığında ödüllendiren bir sisteme dayanmaktadır.

Bunu bilmek çok önemlidir! Gelirinizi kendi performansınız belirler; konumunuz değil. Amway İşi'ni kurmak için harcadığınız zaman ve çaba sizin, sponsorlarınızdan (sizi işe dahil eden kişilerden) daha fazla maddi gelir kazanmanızı sağlayabilir.

Prim sistemi

Yeni müşteriler edinerek ve mevcut üyelerinizi daha fazla ürün satın almaya teşvik ederek satış hacminizi arttırabilirsiniz. Satış hacminiz yükseldikçe priminiz de yükselecektir. Yeni Amway Serbest Girişimcileri'ni sponsor ederek, ürün satışında ve işlerinde onları destekleyerek, onlara tavsiyelerde bulunarak başarınızı arttırabilir ve grubunuzla birlikte ilave primler kazanabilirsiniz.

GELİRİNİZ

Amway geliriniz, sizin belirleyebileceğiniz perakende satış kar marjı ile kazandığınız primlerden oluşmaktadır. Bunu nasıl hesaplayacağınıza bir bakalım.

Perakende kar marjı

Her ürün için önerilen bir perakende satış fiyatı bulunmaktadır. Bu fiyat Amway Serbest Girişimcisi alış fiyatından ortalama olarak %30 daha yüksektir. Müşterilerinize ürünleri satarken önerilen satış fiyatından veya istediğiniz başka bir fiyattan verebilirsiniz. Amway Serbest Girişimcisi alış fiyatı ile perakende satış fiyatı arasındaki fark sizin kazancınızdır. Bu gelirinizin ilk bölümüdür: perakende kar marjınız.

Amway Serbest Girişimci alış fiyatı

Amway Serbest Girişimcileri ürünleri önerilen perakende satış fiyatına göre daha düşük bir fiyattan satın alırlar.

Yeterlik düzeyinizi PD belirler

PD, Puan Değeri demektir. Hemen hemen bütün ürünlerin bir Puan Değeri (PD) vardır. Sizin ve grubunuzun bir ayda verdiğiniz tüm ürün siparişlerinin PD'si prim seviyenizi belirler. Aşağıdaki tabloda, farklı Performans Primi yüzdelerine yeterlik kazanmak için bir ayda ulaşmanız gereken PD miktarları gösterilmektedir. Her ürünün Puan Değeri'ne www.amway.com.tr web sitesinden ulaşabilirsiniz.

GELİRİNİZ

İşH Performans Priminizi hesaplamak için kullanılır

İşH, İş Hacmi demektir. Hemen hemen tüm ürünlerin bir İşH değeri vardır. İşH belirli bir prim yüzdesi düzeyinde alacağınız primin tutarını belirler.

Aylık PD	Prim Yüzdesi %
10.000 PD	%21
7.000 PD	%18
4.000 PD	%15
2.400 PD	%12
1.200 PD	%9
600 PD	%6
200 PD	%3

Gelir örnekleri

Satış hacminden prime

Priminizi hesaplarken bilmeniz gereken tek şey bir ay içinde verdiğiniz tüm siparişlerin toplam PD ve İşH değerleridir. Bu sizin satış hacminizdir. Ön sıralarınız varsa toplam priminizi hesaplamak için alt grubunuzun hacmini de bilmeniz gerekir. PD ile İşH arasında bir oran olduğunu farkedeceksiniz. Tüm PD'lerin toplamı sizin prim yüzdenizi ve toplam İşH de alabileceğiniz prim tutarını belirler. Alt sıralarınızda prim almaya hak kazanmış olanlar varsa, bu primler sizin brüt Performans Priminizden düşülecektir. Diyelim ki satış hacminiz 600 PD. Prim yüzdenizi bulmak için PD tablosuna bakınız. Prim yüzdeniz %6'dır! Şimdi bu ay ne kadar kazanacağınızı görmek için gerekli tüm bilgileri edindik!

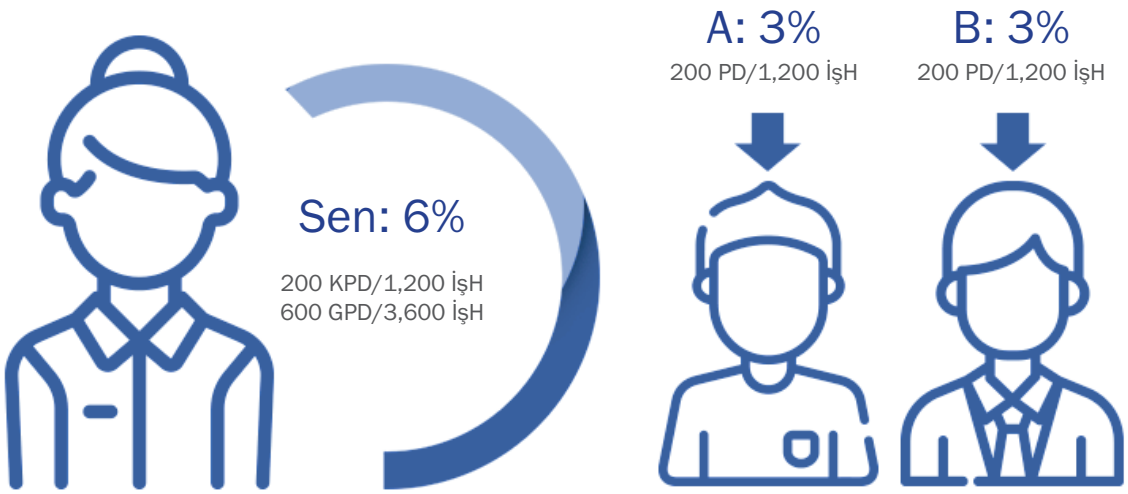
Bunu izleyen örneklerde PD/İşH oranı 6 olarak kabul edilmiştir[1] ve örnekler %30 tavsiye edilen perakende kar marjına dayanmaktadır.

[1] *PD/İşH oranı "6" sadece örnek olarak kullanılmıştır. * Mevcut durumda geçerli olan PD/İşH oranı için lütfen www.amway.com.tr'yi ziyaret ediniz.*

GELİRİNİZ

%6 prim örneği[2]

Müşterilere ürün satarak %6 prim kazandınız. Buna ek olarak şu anda (her birinin kendi müşterileri olan) %3 prim kazanan 2 ön kola sponsor oldunuz.



Perakende Kar Marjınız[3]

%30 x 1.200 TL = **360 TL**

Kişisel Performans Priminiz

Grup PD'niz 600 PD/3.600 İşH (200 Kişisel PD/1.200 İşH, artı sponsor edilen ASG A 200 PD/1.200 İşH , sponsor edilen ASG B 200 PD/1.200 İşH)

1.200 TL
x %6

= **72 TL**

[2] Bu hesaplama yalnızca bir örnektir, gerçekleşecek koşullara göre değişebilir ve güncel olmayan bilgiler içerebilir. Bilgiler yalnız örnek göstermek için verilmektedir ve bir vaat, bir garanti olmadığı gibi Amway tarafından verilecek bir prim taahhüdü de değildir. Gelir hesaplama sonuçları brüt rakamlardır ve Amway İşi ile ilgili masrafları ve vergileri kapsamaz.
[3] Bu hesaplama önerilen %30'luk perakende marjıyla birlikte Amway Serbest Girişimicisi fiyatı bazındadır.

GELİRİNİZ

Grubunuzun Performans Primi (Fark Priminiz)

Fark primi, sizin ve direkt size bağlı ön sıralarınızın Performans Prim yüzdeleri arasındaki farktır. Hesaplama: Sizin yüzdeniz - Ön sıranızdaki ASGlerin yüzdesi = Fark yüzdesi.
Ön sıranızın Grup İşH x fark yüzdesi = sizin alacağınız fark primidir.

ASG A'dan gelen fark priminiz = **36 TL**
(%3 x 1.200 İşH = 36 TL)

ASG B'dan gelen fark priminiz = **36 TL**
(%3 x 1.200 İşH = 36 TL)

Aylık Geliriniz

Parekende Kar Marjı + Sizin Kişisel Performans Priminiz + Sizin Fark Priminiz
360 TL + 72 TL + 72 TL = **504 TL**

Yıllık Geliriniz

504 TL x 12 = **6048 TL**

Tüm ürünlerin prim düzeyini belirleyen Puan Değeri (PD) vardır. Bu örnek: 600 PD = 3.600 TL ve PD/İşH oranının 6 olduğu varsayımına dayanmaktadır. Prim düzeyi %6'dır. Yıllık gelir rakamı, sizin ve alt grubunuzun aylık gelir örneğini bütün yıl boyunca tekrarlayacağınız varsayımına dayanmaktadır.

DAHA YÜKSEK BAŞARILAR İÇİN ÖDÜLLER

%21 Performans Primi dışında aylık olarak hesaplanan %6 Liderlik Primi, %4 Vekil Primi, %2 Uluslararası Liderlik Primi,%1 İnci (Derinlik) Primi, %2 Yakut Primi ile Yıllık Zümrüt, Elmas ve Elmas artı Primleri gibi ek primler kazanabilirsiniz. Ayrıca, **Yıllık Bir Seferlik Nakit Ödüller** ile Amway'in takdirine bağlı **Kurucuların Başarı Ödülü** gibi ek primler de kazanabilirsiniz. Bunların tümü gelirinizde önemli bir artış ve Amway tarafından takdir edilmek demektir.

AYLIK PRİMLER

Liderlik Primleri

Amway, çok çalışmanızın, yeteneklerinizin ve performansınızın ödüllendirilmesi gerektiğine inanmaktadır. Dolayısıyla, harcadığınız zaman ve emeklerin karşılığı olarak, Gümüş ve üzeri seviyelerde liderler geliştirmeye devam etmeniz için ek teşvik sağlamak üzere, Amway Satış ve Pazarlama Planı kapsamında aylık Liderlik Primi ödemeleri sunulmaktadır. Vekil olarak sponsoru olduğunuz yeterlik kazanmış dalınız varsa %6 Liderlik Primi'nin %4'ü Vekil Sponsor'a, %2'si Uluslararası Sponsor'a ödenir. Vekil Sponsor, yurt dışında yaşayan bir Uluslararası Sponsor tarafından sponsor edilen yeni bir Amway Serbest Girişimcisi ile ilgilenmeyi isteyen ve ona sponsorluk yapan bir Amway Serbest Girişimcisi'dir.

%6'ya kadar Liderlik Primi:

- %6 Liderlik Primi'nin TAMAMINA hak kazanmak için aynı ayda kişisel olarak sponsor ettiğiniz en az bir ülke içi %21 dalınızın[4] bulunması ve Grup PD'nizin 10.000 PD olması gerekir.
- %6 Liderlik Priminin BİR KISMINA hak kazanmak için aynı ay içinde kişisel olarak sponsor ettiğiniz en az bir ülke içi %21 dalınızın olması ve minimum 4.000 PD liderlik hacmi gerçekleştirmeniz veya aynı ay içinde kişisel olarak sponsor ettiğiniz en az iki ülke içi %21 dalınızın olması gerekir.

[4] Grup Puan Değeri (GPD), bir ASG'nin kendi kişisel PD'si, grubundaki yeterlik kazanmamış olan alt sıralarının PD'si ve aynı zamanda grubundaki ASG'lerin negatif puanlarını (ürün iadeleri kaynaklı) da kapsayan aylık toplam grup puanıdır. Yeterlik (%21) kazanmış dalların PD'si hesaba dahil edilmez.

DAHA YÜKSEK BAŞARILAR İÇİN ÖDÜLLER

%4 Vekil Primi:

- %4 Vekil Priminin TAMAMINA hak kazanmak için aynı ay içinde en az bir ülke içi %21 dala vekil sponsor olmanız ve kendinizin de %21 Performans Primi düzeyinde bulunmanız gerekmektedir.
- %4 Vekil Priminin BİR KISMINA hak kazanmak için aynı ay içinde en az iki ülke içi %21 dala vekil sponsor olmanız gerekmektedir.

%2 Uluslararası Primi:

- %2 Uluslararası Primin TAMAMINA hak kazanmak için aynı ay içinde en az bir Uluslararası %21 dala sponsor olmanız ve kendi ülkenizde de %21 Performans Primi düzeyinde bulunmanız gerekmektedir.
- %2 Uluslararası Primin BİR KISMINA hak kazanmak için aynı ay içinde en az iki Uluslararası %21 dala sponsor olmanız gerekmektedir.

1% İnci (Derinlik) Primi

Amway İşiniz'i kurarken ön sıra ve alt sıranızda yer alan Gümüş yeterliği sağlamış ASG'lerinize yardımcı olmak ve onları teşvik etmek için zaman ve gayret harcayabilirsiniz. Bu gayretleri ödüllendirmek için Amway Satış ve Pazarlama Planı, aylık İnci Primi (Derinlik) ödemeleri yapar. Bu hesaplama için kullanılan İnci Hacmi, %21 yeterlik sağlamış ikinci sıranızdan, İnci Primi almaya hak kazanmış bir sonraki ASG'nin önsırasına kadar olan hacimdir. İnci Primi kazanmak için, bir ASG, aynı ay içinde her biri % 21 Performans Prim seviyesine ulaşmış 3 Kişisel yada Vekil kola sponsorluk yapmalıdır. Uluslararası kollar İnci Primi hesaplamasına dahil değildir.

2% Yakut Primi

Bir ayda en az 20.000 Ödül PD değerine ulaşan bir ASG, o ay için oluşan Yakut hacminin %2'sini Yakut Primi olarak almaya hak kazanır. Yakut Hacmi, bir ay içinde % 21 düzeyine ulaşamamış alt grup, Gümüş veya Altın Serbest Girişimcilerden devreden hacim dahil, yeterlik kazanmış veya kazanmamış alt sıra Platin ve alt sıra % 21 Performans Primi hariç olmak üzere hesaplanır.

DAHA YÜKSEK BAŞARILAR İÇİN ÖDÜLLER

YILLIK ELMAS ve ZÜMRÜT PRİMLERİ

Yıllık Zümrüt Primi

Yıllık Zümrüt Primi, %21 dallarının sponsorluğu ve üretilen yıllık ulusal ve varsa Avrupa iş hacmi miktarıyla sağlanan istikrarlı ve uzun dönemli iş büyütme karşılığında Zümrüt ve Üzeri Liderler'e sunulan bir teşvik olarak tasarlanmıştır. Avrupa içinde üç veya daha çok %21 dalı (Kişisel veya Vekil) olan ve bu dalların her biri Performans Yılı'nın (PY) en az altı ayında %21 yeterliğe sahip olan Platin seviyesindeki Amway Serbest Girişimcileri'ne (ASG) verilir. Avrupa dışındaki uluslararası dallar rozet için geçerli sayılır ancak prim için geçerli değildir.

Yıllık Elmas Yeterliği Primi

Yıllık Elmas Primi %21 dallarının sponsorluğu ve üretilen yıllık ulusal ve varsa Avrupa iş hacmi miktarıyla sağlanan istikrarlı ve uzun dönemli iş büytüme karşılığında Elmas ve Üzeri Liderler'e sunulan bir teşvik olarak tasarlanmıştır. Avrupa içinde altı veya daha çok %21 dalı (Kişisel veya Vekil) olan ve bu dalların her biri PY'nin en az altı ayında Avrupa'da %21 yeterliğe sahip olan Platin seviyesindeki ASG'lere verilir. Avrupa dışındaki uluslararası dallar rozet için geçerli sayılır ancak prim için geçerli değildir.

Elmas Üstü Primi

Elmas Üstü Primi yatay büyümeyi ödüllendiren bir teşviktir. Her biri aynı PY içinde olacak şekilde en az altı yeterlik ayına sahip yedi veya daha çok ülke içi %21 dala (Kişisel veya Vekil) sponsorluk eden Elmas seviyesindeki ASG'lere verilen bir primdir. Yeterlik kazanmış tüm dallar yerel dal olmalıdır.

DAHA YÜKSEK BAŞARILAR İÇİN ÖDÜLLER

Satış ve Pazarlama Planı Bir Seferlik Nakit Ödülleri

Satış ve Pazarlama Planı Bir Seferlik Nakit Ödülleri, ASG'lerin işlerini büyütmelerini ve yeni başarı seviyelerine ulaşmalarını ödüllendirmeyi amaçlar. Satış ve Pazarlama Planı Bir Seferlik Nakit Ödülleri özellikle 4 temel ASG faaliyeti olan; satış, bir grubu destekleme, lider geliştirme ve büyük gruplara motivasyon sağlamanın tümüne yönelik bir teşviktir. Bu ödüller Çift Elmas'tan Yıldız Büyük Taç'a kadar olan yeterlikleri ilk kez kazanan liderlere verilir.

PY 2018/19'da, nakit ödüllere hangi programla ulaşıldığına bakılmaksızın tüm yeni kazanılan seviyeler için ilgili ödemeler geçerli olacaktır.
Satış ve Pazarlama Planı - Mevcut Bir Seferlik Nakit Ödülleri, mevcut yeterlik kriterleri ile ulaşılan yeni rozet seviyeleri için geçerli olacaktır. (örneğin, kollarla veya Mevcut KBÖ puanlarıyla kazanılan rozetler).

PY 2019/20 ve sonrasında, tüm yeni rozet seviyeleri Küresel Takdir ve Ödül Programı yeterlik kriterleri ile kazanılmalıdır. Dolayısıyla Satış ve Pazarlama Planı - Yeni İki Seferlik Nakit Ödül kriterleri geçerli olacaktır.

SATIŞ VE PAZARLAMA PLANI İKİ SEFERLİK NAKİT ÖDÜLLERİ - YENİ İki Seferlik Nakit Ödülleri

Küresel Takdir ve Ödül Programı başlarken, Bir Seferlik Nakit Ödülü'nden, yeni rozet seviyeleri kazanmaya yönelik daha yüksek ödeme tutarları ve rozet seviyelerini tekrar eden liderler için yeni teşvikler içeren İki Seferlik Nakit Ödül Programı'na geçilecektir.

Mevcut Kurucuların Başarı Ödülü (Mevcut KBÖ)

Mevcut KBÖ programı 1991 yılında uygulanmaya başlanmıştır. Performans Yılı (PY) 2017/18'le birlikte Yeni KBÖ Programı başlamıştır. Amway, ASG'lerinin işlerinin yapısında gerekli değişiklikleri yapmak için yeterli fırsata sahip olmalarını sağlamak üzere, PY 2017/18'den PY 2019/20'ye kadar 3 yıllık bir geçiş planı sunmaktadır. Bu süre içinde ASG'ler, Mevcut veya Yeni KBÖ prim ödemesi arasında daha yüksek olanı alacaklardır.

DAHA YÜKSEK BAŞARILAR İÇİN ÖDÜLLER

Yeni Kurucuların Başarı Ödülü (Yeni KBÖ)

Bizler, çok çalışmanın takdir edilmeyi ve maddi ödülü hak ettiğine inanıyoruz. Yeni KBÖ ASG'lerimizi, işlerini dengeli ve sürdürülebilir bir biçimde büyütmeleri için ve yeni liderler geliştirmelerinden ötürü daha uygun şekilde ödüllendirmeyi hedeflemektedir. KBÖ'deki bu önemli değişiklik, küresel çapta gerçekleştirdiğimiz değişim kapsamında Satış ve Pazarlama Planı ile daha iyi uyum sağlaması amacıyla yapılmaktadır. Amway, Yeni KBÖ Programı'na yatırımını sürdürmektedir; yapılan bu değişiklikle, prim ödemeleri işlerini en güçlü ve en dengeli şekilde geliştiren liderlere yapılacaktır.

Amway