

70% 规则和经验证的客户销售

独立企业主 (IBO) 必须遵守 70% 规则 (规则 4.12) 和客户积分数额规则 (规则 4.13) 才有资格获得奖金、酌情奖励和表彰。销售产品给客户是 Amway™ 业务的核心。Amway 提供了简单的方法来追踪和验证每笔销售。对 IBO 没有库存要求。

正确做法

- ✓ 仔细阅读规则 4.12 和规则 4.13 (美国 | 加拿大 | 多米尼加共和国)。
- ✓ 进行销售时, 必须记录客户姓名、独有的有效手机号码以及产品和零售价, 才能符合 VCS 的要求。
- ✓ 每个月, 确保您的 PV 满足至少 70% 的客户销售要求, 而且不含任何个人或家庭自用。
- ✓ 每个月, 确保至少 60% 的 PV 来自 VCS。
- ✓ 使用 10% 的销售支持额度购买支持客户销售的产品, 如作为试用品赠送给客户或用于演示的产品。
- ✓ 将超出 10% 的销售支持额度的自用购买、未报告的客户销售、库存产品和为支持客户销售而购买的产品, 视为剩余 30% PV 的一部分。
- ✓ 通过每月达到 60% 的 VCS 来确保符合获得全额 BV 和上推全额 BV 的资格 (如果某月未产生 60% 的 VCS, IBO 的 BV 和上推到上线的 BV 将根据所达到的 VCS 百分比按比例计算)。
- ✓ 如果您在该月内产生了 PV, 但 VCS 为 0%, 请确保您在接下来的五个月内达到 60% 的 VCS, 以避免 Amway 终止您的 IBO 合同。
- ✓ 如果您无意继续保持 IBO 身份, 请考虑成为注册客户。

为什么？

- 这些规则可帮助您及时有效地为客户提供服务，并帮助您建立以客户销售为先导的健康且可持续的业务。
- VCS 是最有盈利的销售。
- 规则 4.12 和规则 4.13 有助于确保所有 IBO 都专注在产生 VCS 的业务上。

错误做法

-  在进行库存销售时，忘记记录必要的客户信息。
-  未及时报告客户销售。

为什么不可以？

营业规则要求准确报告客户销售，如此才有资格参与 Amway IBO 营业计划的收入和酌情奖励以及晋级。

规则 4.13 客户销售

- 适用于尚未达到白金等级的 IBO。
 - 为获得在特定月份内赚取根据下线积分计算的业绩奖金的权利，IBO 必须：
 - 至少有 50 PV 的 VCS 来自任何零售客户的销售。
- 或**
- 向 10 名不同零售客户进行至少一笔 VCS 销售。

经验证的客户销售 (VCS) 是：

- 客户通过 Amway 渠道所进行的交易, 如 Amway 应用程序或 Amway 网站。
- 通过 MyShop 数字商店。
- 来自 IBO 库存, 用创建收据记录的销售。

资源：

访问 Amway 网站并搜索“Get Growing (继续发展业务)”

Amway 业务参考指南：amway.com/brg | amway.ca/brg | amway.com.do/brg。

Amway 商业行为和规则部门：bcr@amway.com。

Amway 业务辅销材料管理部：wwbsm@amway.com。

IBOAI*：www.iboai.com。

*IBOAI 是 Independent Business Owners Association International (国际独立企业主协会) 的注册商标。