







向客户销售

IBO 的成功取决于向客户销售产品,如果他们愿意,还可以建立销售团队。

正确做法

-  向零售客户销售您喜爱的 Amway™ 产品。
-  当客户通过 Amway 渠道直接向 Amway 购买,可以符合经验证的客户销售 (VCS)。
-  通过创建收据工具报告库存销售来符合 VCS。
-  鼓励客户在 Amway 网站上注册 Amway ID 或通过 MyShop 数字商店购物,以便自动获取 VCS。
-  报告所有客户销售,而不仅仅是规则 4.13 中规定的最低 50 PV。
-  在与发展对象分享 Amway IBO 营业计划时,一定要讨论向客户销售产品的重要性。

为什么?

- 向客户销售产品是 Amway 业务的基础。
- Amway IBO 营业计划的收入和参与所有酌情奖励计划的奖励都必须满足 VCS 要求。
- 客户销售是作为 IBO 的必要条件,不遵守 VCS 的要求将导致您与 Amway 的 IBO 合同终止。

错误做法

-  限制客户销售报告在规则 4.13 中规定的 50 PV 范围内。

为什么不可以?

完整、准确地报告所有客户销售,有助于跟踪一段时间内的进展情况,并最大限度地降低可能导致丧失参与 Amway IBO 营业计划的收入和酌情奖励以及晋级的错误风险。

资源:

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。

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。