



STANDAR KEPASTIAN KUALITAS
STANDAR KONTEN
AMWAY INDONESIA

Amway



DAFTAR ISI:	HALAMAN
PENDAHULUAN	2
1. MEMPOSISIKAN PELUANG BISNIS AMWAY	3
1.1. MEMPOSISIKAN PELUANG BISNIS AMWAY	3
1.2. MENUNJUKKAN RENCANA/PENGEMBANGAN BISNIS	6
2. WAKTU DAN UPAYA	8
3. FAKTA DAN ANGKA	8
3.1. INFORMASI PERUSAHAAN	8
3.2. INFORMASI LAINNYA	8
3.3. KELUARGA PENDIRI AMWAY	8
3.4. INFORMASI STATISTIK	9
4. KEKAYAAN INTELEKTUAL	10
4.1. PENGGUNAAN MATERI YANG DILINDUNGI HAK CIPTA	10
4.2. KUALITAS MATERI	14
4.3. MATERI YANG DIPRODUKSI AMWAY	14
4.4. KARYAWAN AMWAY	14
4.5. SUMBER-SUMBER LAIN	14
5. DESKRIPSI PRODUK	15
5.1. KLAIM PRODUK	15
5.2. ENDORSEMENT DAN TESTIMONI	16
6. PEMBAHASAN TENTANG PENDAPATAN	17
6.1. PENGHASILAN	17
6.2. GAYA HIDUP	17
6.3. Pensiun	17
6.4. PEWARISAN	18
7. PARTISIPASI DENGAN ORGANISASI PELATIHAN DAN MEMBELI BSM	20
7.1. PARTISIPASI DAN PEMBELIAN BERSIFAT OPSIONAL	20
7.2. TANGGUNG JAWAB FINANSIAL	20
7.3. PELUANG BISNIS LAINNYA	20
8. LINGKUNGAN BISNIS AMWAY	22
8.1. KOMUNIKASI SPIRITUAL/KEAGAMAAN	22
8.2. KOMUNIKASI MORAL/SOSIAL	22
8.3. KOMUNIKASI POLITIK	22
9. MATERI DARI PIHAK KETIGA	23
9.1. MATERI TENTANG BISNIS UMUM DARI PIHAK KETIGA	23
9.2. MATERI LAIN TENTANG BISNIS DARI PIHAK KETIGA	24
9.3. MATERI NONBISNIS DARI PIHAK KETIGA	24

PENDAHULUAN

Dokumen Standar Kualitas Konten (“Standar Konten”) diperuntukkan sebagai standar bagi ABO dan pembicara yang mewakili bisnis Amway. Selain itu, dokumen ini disusun untuk mendukung ABO dan Organisasi Pelatihan ABO dalam menyiapkan Materi Pendukung Bisnis (Business Support Materials “BSM”).

Meskipun Standar Konten ini mencakup beragam topik yang luas, tentunya standar ini tidak dapat memberikan ilustrasi maupun saran untuk setiap kemungkinan situasi yang terjadi. Banyak faktor yang menentukan kepatuhan terhadap standar ini termasuk dari segi visual, konteks, audiens yang dituju, Batasan aturan, dan keseluruhan kesan bagi Prospek dan ABO.

BSM dalam segala jenis media (antara lain cetak, audio, visual, aplikasi, surel, pesan suara, situs web, dan penyampaian secara langsung) tidak boleh berisi pernyataan yang tidak benar, tidak akurat, atau menyesatkan. Semua BSM dan promosi BSM harus mematuhi Ketentuan Kode Etik dan Kebijakan Amway yang telah ditetapkan bagi ABO, Organisasi Pelatihan ABO, dan pembicara di masing-masing wilayah.

Amway meyakini bahwa penggunaan BSM dan kehadiran dalam berbagai pertemuan dapat menjadi alat yang efektif dalam membangun bisnis ABO. Selain itu, pemanfaatan berbagai alat dan pengajaran yang dikembangkan oleh berbagai organisasi bersama para pemimpinnya yang sukses dapat memberikan dampak yang bermakna bagi bisnis Amway.

1. MEMPOSISIKAN PELUANG BISNIS AMWAY

1.1. MEMPOSISIKAN PELUANG BISNIS AMWAY

Bagaimana peluang Amway dipresentasikan kepada Prospek berdampak penting bagi reputasi dan kredibilitas ABO/Organisasi Pelatihan yang menyampaikan presentasi dan bagi keseluruhan bisnis Amway. Prospek dan ABO perlu memahami peran Amway dan ABO/Organisasi Pelatihan secara jelas dan akurat.

Pernyataan yang diberikan kepada Prospek harus jujur, akurat, dan tidak menyesatkan.

1.1.1. UNTUK MENGONTAK DAN MENARIK MINAT

ABO harus mematuhi Aturan 8.2 yang menyatakan bahwa ABO tidak boleh menyesatkan ataupun tidak memberitahu Prospek tentang sifat dari kegiatan ABO. Saat kontak pertama dengan seorang Prospek, ABO harus:

- Memperkenalkan diri dengan menyebutkan nama;
- Jika dibicarakan, menyampaikan Rencana Penjualan dan Pemasaran Amway, serta produk-produk dan/atau layanan Amway secara jujur dan benar;
- Memberitahu bahwa dirinya adalah seorang Amway Business Owner;
- Menjelaskan secara benar tentang Amway dan hubungan ABO dengan Amway;
- Menyampaikan tujuan dari kontak yang dilakukan, yaitu untuk menjual Produk Amway dan/atau memperkenalkan Peluang Bisnis Amway; dan
- Menanggapi segala pertanyaan yang diajukan Prospek secara jujur dan benar dengan penuh transparansi dan apa adanya tentang Peluang Bisnis Amway, Produk Amway, ABO, ataupun Amway.

Perlu diperhatikan, bahwa ABO tidak diperbolehkan menggunakan platform atau aplikasi digital yang tidak sesuai peruntukannya sebagai sarana untuk memperoleh calon prospek dan/atau melakukan kontak pertama dengan prospek, termasuk dalam hal ini tidak diperbolehkan untuk menggunakan aplikasi kencan (dating apps) dan aplikasi sejenisnya.

1.1.2 MENDESKRIPSIKAN PELUANG BISNIS AMWAY

Bisnis Amway harus dipresentasikan sebagai sebuah peluang untuk memperoleh penghasilan melalui penjualan produk dan membantu orang yang mereka sponsori melakukan hal yang sama. Bisnis ini menyediakan produk, edukasi tentang produk, distribusi, penjualan, layanan pelanggan, serta Rencana Penjualan dan Pemasaran bagi ABO.

Bisnis Amway hanya boleh disampaikan sebagai suatu peluang bisnis Amway. Harus jelas bahwa Organisasi Pelatihan tidak menyediakan peluang tersebut melainkan menyediakan pelatihan yang bersifat opsional beserta materi edukasi dan dukungan komunitas.

Presentasi tentang bisnis Amway terutama sebagai suatu program pengembangan diri, misalnya, untuk memperbaiki diri, menjaga hubungan pernikahan, atau memperbaiki hubungan dengan keluarga atau orang lain, alih-alih sebagai suatu bisnis untuk menghasilkan profit merupakan representasi yang keliru tentang bisnis ini. Hal tersebut menyiratkan bahwa kegiatan utama bisnis ini bukan untuk menghasilkan profit.

Mempresentasikan atau menyiratkan bahwa Rencana Penjualan dan Pemasaran Amway dan/atau bisnis Amway merupakan cara untuk mengurangi pajak atau memperoleh keringanan pajak tidak diperbolehkan.

Penggunaan sinonim untuk Amway yang sifatnya menipu tidak diperbolehkan.

Beberapa contoh penyampaian posisi bisnis Amway yang tidak diperbolehkan:

- Sebagai peluang kerja (contohnya, ABO Amway bukan merupakan karyawan atau agen Amway, melainkan penjual langsung yang independen)
- Sebagai kegiatan sosial
- Sebagai survei pasar
- Sebagai seminar pajak
- Sebagai seminar keuangan
- Sebagai seminar investasi (misalnya, Amway tidak menawarkan investasi ataupun kontrak investasi bagi ABO)

Harus jelas bagi prospek bahwa Amway merupakan entitas utama yang memberikan kontrak dan menyediakan hal-hal sebagai berikut:

STANDAR KEPASTIAN KUALITAS (QAS) – STANDAR KONTEN

- Rencana Kompensasi bagi ABO Amway yang meliputi:
 - Kompensasi (dan administrasinya)
 - Imbalan (dan administrasinya)
 - Penghargaan (dan administrasinya)
- Produk
- Edukasi tentang produk, pendukung produk
- Distribusi

Apabila nama dan/atau logo ABO/Organisasi Pelatihan digunakan atau dipromosikan dalam BSM untuk mencari prospek, nama dan/atau logo Amway juga harus digunakan dan terlihat sama jelas pada saat pertama dan terakhir kalinya logo ABO/Organisasi Pelatihan tersebut ditampilkan.

Bahasa yang menyatakan atau mengindikasikan adanya jaminan kesuksesan atau jaminan penghasilan tidak diperbolehkan.

KALIMAT YANG DISARANKAN

- Amway menawarkan produk-produk berkualitas untuk 3 area utama: Kesehatan, Rumah, dan Kecantikan – semuanya didukung dengan jaminan kepuasan.
- Amway dapat memberikan peluang untuk memperoleh: Penghasilan Tambahan, Keterampilan Bisnis, Fleksibilitas, dan Kebebasan.
- Anda sendiri yang menentukan kegiatan harian Anda – namun, setiap Bisnis Amway mencakup tiga kegiatan: Pertama, memperkenalkan produk kepada pelanggan baru; kedua, melayani pelanggan yang ada; tiga, jika Anda mau, melakukan mentoring dan membantu orang yang Anda sponsori membangun Bisnis Amway mereka.
- Jadwal harian Anda ditentukan oleh Anda sendiri. Anda dapat menggunakan waktu sebanyak atau sesedikit mungkin untuk menjalankan bisnis ini.

1.2. MENUNJUKKAN RENCANA/PENGEMBANGAN BISNIS

Penghasilan yang diperoleh secara langsung ataupun tidak langsung harus disampaikan secara jujur, akurat, dan tidak menyesatkan dan hanya merefleksikan penghasilan yang tersedia atau diperoleh melalui Rencana Penjualan dan Pemasaran Amway dan program-program insentif lainnya. Sumber-sumber penghasilan lainnya tidak boleh dicantumkan.

Ketika menjelaskan tentang Rencana Penjualan dan Pemasaran Amway, peran dari bisnis yang seimbang (penjualan produk ABO, penggunaan pribadi, dan sponsoring) harus dijelaskan secara akurat dan sesuai dengan panduan, arahan, prosedur, dan kebijakan Amway.

- **Penjualan Produk ABO** – Penjualan kepada pelanggan harus disebut sebagai suatu cara untuk memperoleh penghasilan langsung melalui margin retail dan sebagai suatu syarat untuk memperoleh bonus tambahan.
- **Penggunaan Pribadi** – Penggunaan produk untuk kebutuhan pribadi harus diartikan sebagai suatu cara untuk mempelajari produk dan mendapatkan pengalaman pribadi yang bermanfaat dalam menjual produk. Penghematan uang yang diperoleh dari pembelian produk Amway untuk kebutuhan pribadi, karena menggunakan harga ABO dan bukan harga retail, bukan merupakan suatu penghasilan dan tidak boleh diartikan sebagai penghasilan. Menyiratkan bahwa bisnis ini merupakan klub pembelian grosir tidak diperbolehkan. Menyiratkan bahwa kesuksesan bisnis Amway dapat dibangun hanya melalui konsumsi pribadi bertentangan dengan Aturan Kerja (Rules of Conduct) karena pelanggan merupakan komponen penting dalam Rencana Penjualan dan Pemasaran Amway.
- **Sponsoring** – Perlu ditekankan bahwa sponsoring memungkinkan ABO memaksimalkan peluang Rencana Penjualan dan Pemasaran Amway, namun penghasilan tidak diperoleh hanya dengan melakukan sponsoring. Menyatakan atau menyiratkan bahwa seorang ABO akan sukses atau mendapatkan bonus hanya dengan cara mensponsori orang lain adalah tidak benar dan tidak diperbolehkan. Ketika menjelaskan tentang sponsoring, harus ditekankan pentingnya kontak personal antara sponsor dan ABO.

STANDAR KEPASTIAN KUALITAS (QAS) – STANDAR KONTEN

KALIMAT YANG DISARANKAN

Ketika beralih ke produk Amway, saya mendapatkan berbagai kisah dan pengalaman pribadi untuk dibicarakan dengan orang lain.

MEMPOSISIKAN PELUANG BISNIS AMWAY Daftar ini hanya mencantumkan sebagian contoh	
Konten yang Diperbolehkan	Konten yang TIDAK Diperbolehkan
• Peluang penjualan langsung (<i>direct selling</i>) • Bisnis AMWAY • Rencana Penjualan dan Pemasaran AMWAY • Peluang AMWAY	• Waralaba swasta/<i>Franchise</i> • Peluang investasi • Jaminan penghasilan • Program magang • Klub pembelian grosir • Klub keanggotaan • Seminar keuangan atau investasi • Program pendampingan (<i>mentorship</i>) • Untuk mencapai Diamond, Anda hanya harus mencari enam orang dan mensponsori mereka • Pemasok

MENGAPA KONTEN SEPERTI INI TIDAK DIPERBOLEHKAN

Klub pembelian grosir dan waralaba dapat dikenakan pedoman regulasi yang berbeda dari perusahaan *direct selling*.

Menyampaikan presentasi Rencana Penjualan dan Pemasaran Amway selain sebagai suatu bisnis merupakan tindakan yang menyesatkan.

Merepresentasikan kesuksesan dan pencapaian sebagai hal yang cepat dan mudah diperoleh akan menyesatkan dari segi waktu dan upaya yang dibutuhkan untuk membangun suatu bisnis yang sukses.

2. WAKTU DAN UPAYA

Representasi bahwa kesuksesan merupakan suatu jaminan tidak diperbolehkan.

Setiap ABO memiliki kebebasan penuh dalam menentukan waktu kerja dan jadwal kerja masing-masing. Mewajibkan kuota pertemuan, telepon, dsb, tidak diperbolehkan.

3. FAKTA DAN ANGKA

3.1. INFORMASI PERUSAHAAN

Informasi statistik, peringkat, dan sejarah perusahaan harus sesuai atau relevan untuk Indonesia, serta harus konsisten dan tidak menyimpang dari apa yang disampaikan oleh Amway atau Alticor Inc. Penggunaan informasi yang bersifat rahasia dan/atau merupakan hak milik dari Amway dan Alticor Inc. dalam segala bentuk dan melalui cara apapun tidak diperbolehkan.

3.2. INFORMASI LAINNYA

Segala sesuatu, termasuk pernyataan, statistik, kutipan langsung, dan informasi lainnya, yang digunakan untuk mempromosikan bisnis Amway atau produk Amway harus selalu jujur, akurat, dan tidak menyesatkan. Selain itu, kecuali dalam rekaman ucapan atau audio, semua BSM yang mencantumkan statistik dalam penggunaannya harus mengutip sumber maupun tanggal informasi statistik tersebut (hal ini juga berlaku untuk salindia yang menyertai ucapan).

3.3. KELUARGA PENDIRI AMWAY

Referensi terhadap keluarga DeVos dan Van Andel hanya dapat disampaikan dalam hubungannya dengan kepemilikan Amway dan perusahaan keluarga Alticor. Referensi terhadap segala proyek, bisnis, dan kegiatan filantropi keluarga Van Andel DeVos yang bersifat pribadi harus selalu akurat dan menunjukkan pemisahan yang jelas antara kegiatan-kegiatan tersebut dan Amway serta perusahaan-perusahaan keluarga Alticor.

3.4. INFORMASI STATISTIK

Grafik, visual, kutipan, dan referensi terhadap data statistik harus diperkuat dengan sumber-sumber yang teridentifikasi, kredibel, dan terkini (tidak lebih dari 3 tahun) kecuali yang bersifat historis. Fakta-fakta yang tercantum harus sesuai untuk Indonesia.

KALIMAT YANG DISARANKAN

Sejak tahun 1959, Amway telah memberikan lebih banyak bonus dan insentif tunai kepada para Distributor di seluruh dunia dibandingkan dengan perusahaan direct selling lainnya sepanjang sejarah.*

**Sumber: Euromonitor International Limited: www.euromonitor.com/amway-claims*

4. KEKAYAAN INTELEKTUAL

4.1. PENGGUNAAN MATERI YANG DILINDUNGI HAK CIPTA

Penggunaan materi yang dilindungi hak cipta atau kekayaan intelektual lainnya, termasuk namun tidak terbatas pada musik, teks, materi, grafik, foto, orang, pencitraan digital (imaging) orang atau model, logo, merek dagang, baik dari pihak ketiga atau yang diproduksi oleh Amway atau Alticor Inc. tanpa lisensi, otorisasi, atau perizinan yang benar dari pemilik dan tanpa bukti adanya lisensi, otorisasi, atau perizinan tersebut tidak diperbolehkan.

Musik yang dimainkan, dipertunjukkan, direkam, atau disiarkan dalam pembuatan atau penggunaan BSM harus memiliki perizinan yang benar. Bukti dari semua perizinan dan otorisasi yang diperlukan harus disimpan dan disampaikan kepada Amway ketika diminta.

Materi yang dilindungi hak cipta termasuk namun tidak terbatas pada: musik; buku; majalah; artikel dan tulisan lainnya, termasuk kutipan dan terjemahan; ucapan; foto, karya seni, termasuk clip art di Internet; situs web, blog, dan kiriman media sosial lainnya; video; film; drama; pahatan; bangunan; dan bentuk 3D; dan perangkat lunak komputer.

Catatan Khusus tentang Musik: Musik yang direproduksi, diubah, dimainkan, dipertunjukkan, direkam, disiarkan atau dikirim melalui internet tidak boleh digunakan sehubungan dengan BSM tanpa adanya penugasan, lisensi, atau perizinan lainnya secara tertulis dan benar dari pemilik atau tanpa dasar undang-undang yang berlaku yang mengizinkan penggunaannya. PENGGUNAAN REKAMAN MUSIK SERING MEMBUTUHKAN LEBIH DARI SATU IZIN. Segala izin tertulis yang diperoleh harus disimpan oleh ABO/Organisasi Pelatihan dan disampaikan kepada Amway ketika diminta

Pemilik hak cipta hanya dapat memberikan hak penggunaan materi secara terbatas. Hak-hak tersebut mungkin terbatas dalam beberapa hal, termasuk dari segi waktu, cara penggunaan, wilayah, atau media. Oleh sebab itu, izin penggunaan materi untuk situasi tertentu mungkin tidak berlaku untuk situasi lain. ABO/Organisasi Pelatihan bertanggung jawab untuk memastikan bawah penggunaan materi yang dilindungi hak cipta telah mendapatkan izin dari pemilik hak cipta.

4.1.1. Kiat-Kiat untuk Menghindari Kesalahan

1. Jangan berasumsi bahwa materi yang tersedia di Internet dapat disalin tanpa izin. Materi yang muncul di Internet masih dilindungi hak cipta. Hal ini termasuk penggunaan ulang materi dari tamu situs ABO/Organisasi Pelatihan. Apabila Anda ingin mempublikasikan ulang atau menggunakan ulang materi yang dikirim dalam situs Anda, seperti publikasi ulang kutipan pelanggan dalam materi promosi, pastikan Anda mendapatkan izin dari pemilik materi tersebut.
2. Apabila Anda mengizinkan kiriman konten pada situs web Anda, syarat-syarat kiriman materi oleh orang lain harus mematuhi aturan BSM, termasuk pelarangan kiriman (posting) BSM tanpa persetujuan Amway.
3. Membeli musik dari toko iTunes® atau penyedia musik lainnya tidak berarti bahwa pembeli dapat menggunakan musik tersebut untuk tujuan apapun. Misalnya, Anda mungkin perlu mendapatkan izin tambahan untuk menggunakan musik tersebut sehubungan dengan BSM, seperti penggunaan di video atau di Internet.
4. Kutipan tanpa izin terhadap sekecil apapun dari sebuah karya yang dilindungi hak cipta mungkin saja melanggar hak cipta dari pembuat karya. Dapatkan izin tertulis sebelum menggunakan karya tulisan atau ucapan dari orang lain. Mungkin Anda juga perlu meminta izin tertulis untuk dapat menyebutkan nama pencipta karya.
5. Walaupun Amway sudah mendapatkan izin untuk menggunakan materi yang dilindungi hak cipta, belum tentu izin tersebut dapat mencakup penggunaan materi oleh ABO/Organisasi Pelatihan.

4.1.2. Hak untuk Publikasi

ABO/Organisasi Pelatihan tidak boleh menggunakan representasi individu, termasuk nama, foto, gambar, atau suara dalam BSM tanpa izin tertulis dari individu tersebut. Hal ini berlaku untuk selebriti, tokoh masyarakat, karyawan Amway, dan ABO/Organisasi Pelatihan lainnya.

ABO/Organisasi Pelatihan harus mendapatkan izin tertulis dari individu tersebut dan menyampaikannya kepada Amway ketika diminta.

Izin penggunaan representasi seorang individu mungkin terbatas dalam beberapa hal termasuk dari segi waktu, cara penggunaan, area, atau media yang digunakan. Oleh sebab itu, izin yang diberikan untuk menggunakan representasi seorang individu dalam situasi tertentu mungkin tidak dapat berlaku untuk situasi yang lain. Anda harus mengonfirmasikan bahwa penggunaan tersebut sudah mendapatkan izin.

Beberapa situasi umum terkait hak publikasi:

1. Sebuah foto yang memuat gambar beberapa orang. Fotografer memberikan izin kepada ABO/Organisasi Pelatihan untuk menggunakan foto tersebut. Namun, Anda harus memperoleh izin tertulis dari orang-orang yang terdapat dalam foto tersebut sebelum gambar mereka digunakan dengan cara apapun (misalnya, peluncuran model).
2. Seorang selebriti hadir pada pertemuan ABO/Organisasi Pelatihan untuk memberikan ceramah motivasi dan memberikan izin bagi ABO/Organisasi Pelatihan untuk merekam ceramah tersebut. Izin tersebut tidak secara otomatis mencakup hak untuk menggunakan nama selebriti tersebut dalam mempromosikan bisnis atau untuk keperluan lainnya.

4.1.3. Penggunaan Merek Dagang secara Benar

ABO/Organisasi Pelatihan tidak boleh menyalin, mendistribusikan, atau dengan cara apapun menggunakan merek dagang dari pihak ketiga atau Amway atau Alticor Inc. tanpa surat penugasan, lisensi, atau perizinan tertulis lainnya dari pemilik merek dagang. Izin tertulis yang diperoleh harus disimpan oleh ABO/Organisasi Pelatihan dan disampaikan kepada Amway ketika diminta.

Merek dagang dan karya logo milik Amway atau perusahaan Alticor, foto produk, dan gambar-gambar terkait perusahaan harus diperoleh dari sumber-sumber perusahaan yang telah disetujui sebagaimana ditentukan oleh Amway.

Merek Dagang Berupa Kata Sifat yang Baku – Sebuah merek dagang merupakan kata benda spesifik/proper adjective (tidak pernah berupa kata kerja), dan harus diikuti nama generik (atau common descriptive) dari produk tersebut. Standar gaya korporat menampilkan merek dagang menggunakan huruf kapital pada huruf pertama, atau font bergaya, cetak

STANDAR KEPASTIAN KUALITAS (QAS) – STANDAR KONTEN

tebal, atau cetak khusus, diikuti tanda “TM”. Aturan penggunaan huruf besar pada huruf pertama dapat dikecualikan jika merek tersebut seluruhnya menggunakan huruf besar atau seluruhnya huruf kecil.

Misalnya L.O.C.TM, NutriliteTM, TM, iCookTM

Deskriptor generik produk hanya boleh menggunakan huruf kecil.

Misalnya:

NutriliteTM Supplements

ArtistryTM signature select serum

Simbol merek dagang (TM atau ®) harus selalu ada di belakang merek dagang pada setiap penggunaannya.

Dalam teks atau copy, deskriptor produk atau kata benda harus selalu digunakan di belakang merek dagang.

Revisi standar gaya korporat Amway berlaku untuk replikasi BSM yang telah disahkan maupun BSM baru yang disahkan terhitung dari tanggal publikasi standar konten. Untuk semua BSM yang sudah disahkan sebelumnya dan sudah ada pada saat Standar Jaminan Kualitas (Quality Assurance Standards) ini dipublikasikan, penggunaan standar gaya korporat Amway yang sebelumnya (seluruhnya menggunakan huruf kapital atau bergaya, cetak tebal atau cetak khusus) diperbolehkan.

Merek Dagang Tidak Pernah Berupa Kata Kerja – Anda dapat “membuat enam salinan menggunakan alat fotokopi XEROX” atau “membuat fotokopi” tapi tidak lazim jika dalam penggunaan merek dagang dikatakan misalnya, “XEROX laporannya.” Cara memastikan bahwa Anda menggunakan merek dagang secara tepat yaitu jika ditambahkan kata “merek” sebelum dan setelah merek dagang dan kalimatnya masih masuk akal, maka penggunaannya sudah benar.

Misalnya: **Benar:** Mengirimkan barang menggunakan kurir Express

Salah: Gojekin* saja barangnya ke saya

**Gojek merupakan jasa transportasi/kurir secara daring*

Pemberitahuan Merek Dagang – Gunakan simbol TM tanpa catatan kaki pernyataan kepemilikan kecuali mendapat arahan lain dari proses review Amway. Standar gaya korporat menampilkan merek dagang menggunakan huruf kapital dalam teks, atau dengan font bergaya, cetak tebal, atau cetak khusus (misalnya: NutriliteTM Supplements). Penggunaan huruf kecil

diperbolehkan ketika merek dagang ditampilkan dalam format logo dengan gaya khusus. Deskriptor generik produk harus menggunakan huruf kecil saja. (Misalnya: Artistry™ waterproof mascara.) Tanda TM muncul merek.

Nama Dagang Berbeda dari Merek Dagang – Merek dagang harus dibedakan dari nama dagang, yang merupakan nama perusahaan dan nama bisnis. Nama dagang merupakan kata benda khusus (proper noun). Nama dagang dapat digunakan dalam bentuk kepemilikan dan tidak memerlukan istilah generik. Setelah nama dagang tidak perlu menggunakan tanda simbol merek dagang (™ atau ®).

Misalnya: “Amway membuat produk-produk yang bagus” atau “Saya cinta suplemen NUTRILITE™ I-Defense yang terbaru dari Amway.”

4.2. KUALITAS MATERI

Semua BSM harus menciptakan pengalaman visual, taktil, dan/atau audio yang profesional dan menyenangkan bagi pengguna.

4.3. MATERI YANG DIPRODUKSI AMWAY

Semua materi yang diproduksi oleh Amway dilindungi oleh hak cipta dan tidak boleh digunakan atau direproduksi secara keseluruhan atau sebagian tanpa otorisasi dari Amway. Selama BSM memuat materi yang diproduksi oleh Amway, tanda “© (masukkan tahun publikasi pertama) Amindoway Jaya” harus digunakan dan ditambahkan pada bagian tersebut dalam BSM.

4.4. KARYAWAN AMWAY

Presentasi dari karyawan atau perwakilan dari Amway tidak boleh direkam secara audio, video atau foto, diduplikasi, digunakan, didistribusi, atau dijual secara utuh atau sebagian tanpa otorisasi tertulis dari Amway.

4.5. SUMBER-SUMBER LAIN

Hasil pengujian yang dipublikasikan di media masa boleh dikutip jika mendapatkan izin tertulis dari pihak penerbit, namun hasilnya tidak boleh disampaikan sebagai sokongan (endorsement) dari Amway atau produk Amway. Asosiasi kesehatan atau medis atau lembaga serupa tidak boleh disebutkan sebagai sumber dalam BSM sehubungan dengan produk-produk Amway. Izin dari pihak penerbit harus tetap mematuhi persyaratan yang terdapat dalam bagian Deskripsi Produk berikut ini.

5. DESKRIPSI PRODUK

Deskripsi produk Amway, termasuk karakteristik, material yang digunakan, bahan kandungan, nilai, harga, jasa tambahan atau layanan pendukung, jaminan atau garansi terkait harus benar, akurat, dan tidak menyesatkan.

5.1. KLAIM PRODUK

Klaim untuk produk Amway™ harus menggunakan deskripsi yang sama persis dengan deskripsi dari sumber resmi Amway™ dan tidak dapat diubah dengan cara apapun. Pernyataan tentang produk Amway™ hanya dapat diambil secara utuh dan sama persis dari literatur resmi Amway™ dan situs web resmi Amway™ yang dimaksudkan dan disetujui untuk digunakan di wilayah tersebut.

Konten yang TIDAK diperbolehkan (beberapa contoh):

- Pernyataan tentang keadaan sakit/penyakit.
- Klaim medis.
- Analisis, diagnosis.
- Pernyataan langsung atau tersirat tentang pengobatan, perawatan, atau pencegahan.
- Penggunaan istilah herbal, organik, atau natural.

KALIMAT YANG DISARANKAN

Kami menjual produk yang digunakan sehari-hari. Beberapa hal yang membedakan produk Amway adalah kualitas dari keseluruhan lini produk. Tidak seperti Direct Seller lainnya, kami tidak hanya menawarkan 1 atau 2 jenis produk yang DAPAT memenuhi kebutuhan Anda. Kami memiliki banyak produk – yang didukung dengan jaminan kepuasan!

Seluruh produk NUTRILITE dibuat dengan dasar best of nature dan best of science, dimana produk dibuat dari campuran bahan alam beserta bahan lain yang tidak seluruhnya organik untuk mendapatkan hasil produk yang optimal. Alternatif yang dapat disampaikan, adalah Amway memiliki ladang yang bersertifikat organik, sehingga tanaman/bahan yang berasal dari ladang Amway bersifat organik.

Beberapa produk Nutrilite ada yang diklasifikasikan sebagai produk herbal sesuai izin edar yang dikeluarkan BPOM, namun tidak semua produk Nutrilite dapat dikategorikan sebagai produk Herbal. Jika pada komposisi

ada bahan yang berasal dari tanaman, maka produk itu bisa disebut mengandung bahan herbal. Tapi tidak menyebutkan produknya herbal, namun mengandung bahan herbal.

5.2. ENDORSEMENT DAN TESTIMONI

- *Endorsement* dan testimoni harus jujur dan tidak menyesatkan.
- *Endorsement* atau testimoni harus merefleksikan opini jujur dari pemberi testimoni.
- *Endorsement* atau testimoni tidak boleh digunakan untuk membuat klaim yang secara hukum tidak dibuat oleh Amway.
- Hubungan antara Amway dan ABO harus jelas

6. PEMBAHASAN TENTANG PENDAPATAN

6.1. PENGHASILAN

Representasi tentang pendapatan langsung ataupun tidak langsung harus benar, akurat, dan tidak menyesatkan, dan hanya merefleksikan penghasilan yang tersedia atau diperoleh melalui Rencana Penjualan dan Pemasaran Amway serta program-program insentif lainnya.

Menjelaskan pendapatan sebagai sesuatu yang berlanjut (atau istilah serupa lainnya) tanpa diperlukan upaya secara terus-menerus, dan/atau tanpa memenuhi kualifikasi, tidak diperbolehkan.

Semua representasi penghasilan harus realistis, tidak dilebih-lebihkan. Segala representasi jaminan ataupun kepastian pendapatan tidak diperbolehkan.

6.2. GAYA HIDUP

Representasi gaya hidup dapat dipergunakan apabila:

- Menunjukkan potensi pendapatan yang realistis dan tidak dilebih-lebihkan;
- Sesuai level (dalam bisnis Amway) dari ABO yang menyampaikan representasi; dan
- Merefleksikan gaya hidup yang sebenarnya dari ABO yang digambarkan dalam representasi serta menggambarkan waktu dan upaya yang diperlukan untuk memiliki gaya hidup tersebut.

6.3. PENSIUN

ABO dapat membangun bisnis sampai tahap yang memungkinkan mereka meninggalkan pekerjaan konvensional mereka guna menjalankan bisnis Amway™ secara penuh waktu. Harus disampaikan dengan jelas bahwa memperoleh penghasilan melalui Rencana Penjualan dan Pemasaran Amway membutuhkan waktu dan usaha. Peluang bisnis Amway bukan jaminan penghasilan seumur hidup.

Seorang ABO dapat membahas perihal pensiun dari bisnis Amway. Namun, pembicaraan tentang penghasilan dari bisnis ini harus dalam konteks usaha yang saat ini sedang dijalankan.

6.4. PEWARISAN

Menyatakan atau menyiratkan bahwa pendapatan atau penghasilan dari bisnis Amway dapat diwariskan tanpa menyebutkan bahwa ahli waris harus memenuhi kualifikasi dan/atau harus terus berusaha dalam menjalankan bisnis ini tidak diperbolehkan. Bisnis Amway dapat diwariskan selama ahli waris memenuhi persyaratan. Penghasilan dapat terus diperoleh selama ahli waris menjalankan bisnis dan memenuhi persyaratan untuk mendapatkan penghasilan.

KALIMAT YANG DISARANKAN

Berapa banyak penghasilan yang bisa Anda dapatkan sesungguhnya bergantung pada diri Anda sendiri dan seberapa banyak usaha yang Anda lakukan dalam bisnis Amway. Amway memberikan imbalan berdasarkan hasil yang diperoleh, dan satu-satunya cara untuk menghasilkan pendapatan dari Amway adalah melalui penjualan produk.

PEMBAHASAN TENTANG PENGHASILAN Daftar ini hanya memuat beberapa contoh	
Konten yang Diperbolehkan	Konten yang TIDAK Diperbolehkan
• Deskripsi harus jelas bahwa penghasilan diperoleh berdasarkan Rencana Penjualan dan Pemasaran Amway • Penghasilan dari <i>Performance Bonus</i> • Penghasilan dapat terus diperoleh dengan menyebutkan atau menyiratkan perlunya usaha yang terus-menerus • Penghasilan/bonus dapat terus diterima berdasarkan penjualan produk dan tidak dijamin • Penghasilan berdasarkan <i>performance</i>	• Residual, pendapatan pasif, royalti • Pendapatan tanpa usaha • Bebas risiko • Tidak perlu bekerja lagi • Menetapkan jangka waktu dalam memperoleh pendapatan dan tingkat pencapaian • Penghematan yang dihasilkan dari konsumsi pribadi tidak boleh direpresentasikan sebagai pendapatan • Penghasilan tetap • Jaminan penghasilan • Cepat kaya

MENGAPA KONTEN SEPERTI INI TIDAK DIPERBOLEHKAN

Istilah seperti “residual, pasif...” menyiratkan bahwa perolehan pendapatan dalam bisnis Amway tidak memerlukan usaha yang terus-menerus.

Penggunaan jangka waktu dengan ekspektasi pencapaian Level Pin atau penghasilan yang spesifik menyiratkan adanya jaminan.

Menggambarkan penghematan sebagai suatu pendapatan atau profit karena membeli dengan harga ABO merupakan hal yang menyesatkan.

7. PARTISIPASI DENGAN ORGANISASI PELATIHAN DAN MEMBELI BSM

7.1. PARTISIPASI DAN PEMBELIAN BERSIFAT OPSIONAL

Partisipasi dalam program BSM dari Organisasi Pelatihan serta pembelian BSM harus disampaikan sebagai sesuatu yang sifatnya opsional dan bukan merupakan komponen wajib dalam membangun bisnis Amway.

Keikutsertaan dalam program BSM yang diselenggarakan Organisasi Pelatihan dapat membantu ABO membangun bisnis yang sukses, namun tidak menjamin akan mencapai hasil tertentu.

Mengharuskan pembelian materi lain selain Paket Registrasi Amway untuk mendaftar sebagai ABO tidak diperbolehkan.

7.2. TANGGUNG JAWAB FINANSIAL

Menceritakan tentang pembelian produk Amway atau BSM, ataupun tindakan atau aksi lain oleh ABO yang berdasarkan standar masyarakat umum dianggap sebagai keputusan atau tindakan finansial yang tidak bertanggung jawab, tidak diperbolehkan.

Menyatakan atau menyiratkan bahwa pengeluaran untuk BSM merupakan peluang investasi tidak diperbolehkan.

7.3. PELUANG BISNIS LAINNYA

BSM tidak boleh digunakan untuk promosi peluang bisnis lain selain Bisnis Amway.

PARTISIPASI DENGAN ORGANISASI PELATIHAN	
Konten yang Diperbolehkan	Konten yang TIDAK Diperbolehkan (beberapa contoh)
• Harus jelas bahwa pembelian materi atau partisipasi dengan Organisasi Pelatihan bersifat opsional. • Program/Materi. Pengembangan Profesional.	• Menyatakan atau menyiratkan adanya jaminan kesuksesan dari partisipasi dengan Organisasi Pelatihan. • Menyatakan atau menyiratkan bahwa partisipasi dengan

STANDAR KEPASTIAN KUALITAS (QAS) – STANDAR KONTEN

• Sistem Pendukung yang digunakan oleh ABO. • Program Pengembangan Kewirausahaan. • Organisasi Pelatihan menyediakan pelatihan, pendidikan, motivasi, dukungan pengembangan dan komunitas.	Organisasi Pelatihan merupakan suatu persyaratan dalam menjalankan bisnis Amway. • Konseling pernikahan, spiritual, atau finansial. • Menyamakan sistem pelatihan dengan pendidikan tinggi. • <i>Pelatih Kehidupan (Life coach).</i>
--	---

MENGAPA KONTEN SEPERTI INI TIDAK DIPERBOLEHKAN

Sukses tidak dijamin berdasarkan sistem partisipasi.

Peran dari Organisasi Pelatihan adalah untuk membantu ABO membangun bisnis Amway, bukan untuk memberikan konseling dalam urusan pribadi.

Partisipasi dalam sistem tidak akan menghasilkan suatu gelar atau sertifikasi yang berkaitan dengan pendidikan konvensional.

Sistem Pendukung dari Organisasi Pelatihan atau dari pihak ketiga yang digunakan oleh ABO tidak boleh ditafsirkan, didefinisikan, atau dinyatakan sebagai Sistem Pendukung Amway.

8. LINGKUNGAN BISNIS AMWAY

Bisnis Amway harus dipresentasikan sebagai sebuah peluang bisnis yang setara.

8.1. KOMUNIKASI SPIRITUAL/KEAGAMAAN

ABO tidak boleh menggunakan BSM sebagai platform untuk mempromosikan atau mengadvokasi keyakinan suatu agama, politik, dan/atau sosial maupun pribadi.

8.2. KOMUNIKASI MORAL/SOSIAL

Pernyataan negatif tentang Amway, Alticor Inc., dan pihak-pihak afiliasi, karyawan, ataupun Organisasi Pelatihan lain tidak diperbolehkan.

Menggunakan platform bisnis untuk mengekspresikan keyakinan pribadi yang sifatnya melecehkan keyakinan orang lain tidak diperbolehkan.

Mendorong ABO untuk membatasi kontak atau memutuskan hubungan dengan keluarga dan/atau teman tidak diperbolehkan.

Sepatutnya mendorong ABO untuk menjaga sikap profesional.

Mewajibkan seragam khusus tidak diperbolehkan.

8.3. KOMUNIKASI POLITIK

Menggunakan platform bisnis dan/atau LOS untuk mengekspresikan/menyebarkan pandangan politik pribadi yang melecehkan pandangan politik orang lain tidak diperbolehkan.

9. MATERI DARI PIHAK KETIGA

Pengajuan dan persetujuan BSM dan materi Pihak Ketiga bervariasi menurut pasar. Lihat kebijakan khusus tentang persyaratan pengajuan dan persetujuan.

BSM akan direviu oleh Amway. Amway berhak untuk mereviu BSM dan berhak meminta ABO untuk membuat perubahan yang diperlukan sesuai dengan peraturan Amway yang berlaku.

Walaupun BSM sering dibuat oleh Organisasi Pelatihan, BSM juga dapat dibuat oleh pihak ketiga selain Organisasi Pelatihan ABO. Bagian ini berlaku untuk BSM yang dibuat oleh pihak ketiga saja. Materi dari pihak ketiga mendapatkan perlakuan yang berbeda berdasarkan kategori. Ada tiga kategori materi dari pihak ketiga: (1) Materi tentang Bisnis Umum dari Pihak Ketiga; (2) Materi Lain tentang Bisnis dari Pihak Ketiga; dan (3) Materi Nonbisnis dari Pihak Ketiga. Apabila ada pertanyaan tentang kategorisasi Materi Pihak Ketiga, silakan hubungi BSM Advisor Anda untuk mendapatkan bantuan.

9.1. MATERI TENTANG BISNIS UMUM DARI PIHAK KETIGA

Materi yang masuk dalam kategori ini tidak harus diserahkan kepada Amway untuk proses reviu dan persetujuan sebelum dijual atau didistribusikan kepada ABO.

“Materi tentang Bisnis Umum dari Pihak Ketiga” adalah materi yang:

- Membahas topik bisnis umum yang berguna bagi ABO dalam menjalankan bisnis Amway secara independen;
- Tidak memuat referensi atau diskusi tentang Amway ataupun perusahaan kompetitor, Pemasaran Berjenjang (Multi-Level Marketing), ataupun Penjualan Langsung (Direct Selling);
- Tidak diproduksi atau disusun oleh ABO atau mantan ABO maupun Organisasi Pelatihan;
- Tidak memuat informasi apapun tentang produk Amway™, Rencana Penjualan dan Pemasaran Amway, atau informasi apapun yang dibuat atau ditujukan untuk mencari calon ABO;

STANDAR KEPASTIAN KUALITAS (QAS) – STANDAR KONTEN

- Tidak menangani isu-isu spiritual, agama, politik, moral, atau sosial (lihat bagian yang berjudul “Materi Nonbisnis dari Pihak Ketiga” untuk jenis materi seperti ini);
- Tidak memuat pernyataan apapun yang dalam pemahaman konteksnya melanggar bagian Standar Konten dalam Standar Penjaminan Kualitas (Quality Control Standards), Garis-Garis Kebijakan (Rules of Conduct), dan peraturan perundang-undangan yang berlaku;
- Dipublikasikan melalui perusahaan penerbit komersial yang sudah dikenal dan tersedia di tempat-tempat distribusi retail umum; dan
- Tidak merusak atau secara negatif memengaruhi positioning atau reputasi Amway, merek dan produk Amway maupun ABO.

9.2. MATERI LAIN TENTANG BISNIS DARI PIHAK KETIGA

Materi yang masuk dalam kategori ini dapat diminta oleh Amway untuk proses reviu dan persetujuan dari Amway sebelum dilakukan distribusi, penjualan, dan/atau penggunaan Materi Lain tentang Bisnis dari Pihak Ketiga sesuai dengan peraturan Amway yang berlaku.

“Materi Lain tentang Bisnis dari Pihak Ketiga” adalah materi pihak ketiga yang membahas tentang:

- Topik, tren, teknik, atau isu-isu terkait bisnis Amway ataupun industri penjualan langsung (direct selling);
- Rencana Penjualan dan Pemasaran Amway, atau informasi lain yang dibuat atau ditujukan untuk memperoleh calon ABO; atau
- Materi-materi lainnya terkait bisnis yang bukan merupakan Materi Bisnis Umum dari Pihak Ketiga.

9.3. MATERI NONBISNIS DARI PIHAK KETIGA

Materi-materi yang masuk dalam kategori ini tidak perlu diserahkan untuk proses reviu dan persetujuan sebelum dijual dan didistribusikan oleh ABO.

“Materi Nonbisnis dari Pihak Ketiga” adalah materi yang terutama membahas tentang topik-topik nonbisnis termasuk dan tidak terbatas pada relasi, membangun tim, motivasi, dan tidak masuk dalam kategori Materi Bisnis Umum dari Pihak Ketiga atau Materi Lain dari Pihak Ketiga. Materi Nonbisnis dari Pihak Ketiga dapat ditawarkan untuk dijual jika isinya tidak merusak atau secara negatif memengaruhi positioning atau reputasi Amway, merek ataupun produk Amway, dan ABO.

---oOo---



© 2023 Alticor Inc.