Tiempo y esfuerzo

Se requiere tiempo y esfuerzo para construir un negocio Amway™, y tiempo y esfuerzo continuos para mantenerlo. Los Empresarios independientes (IBO) pueden elegir sus propios horarios y trabajar las horas que deseen. Los IBO deben dedicar su tiempo a tareas que creen que son más beneficiosas para las metas que han elegido.

Sí debes:

- Dejar en claro que generar ingresos a través del Plan de Compensación del IBO de Amway requiere tiempo y esfuerzo continuos.
- Enfocarte en compartir tu historia personal y el motivo para comenzar un negocio, lo que debe ser coherente con los requisitos de las afirmaciones de ingresos en los Estándares de contenido de los QAS.
- Compartir historias inspiradoras sin hablar de ingresos, estilos de vida ni éxito financiero, a menos que sean coherentes con los Estándares de contenido de los QAS.
- Compartir dificultades y retos que has enfrentado en el desarrollo de tu negocio.
- Usar la misma terminología que usa Amway para describir el Plan de Compensación del IBO de Amway.
- Compartir consejos para conseguir clientes nuevos, aumentar los índices de retención de clientes e incrementar las ventas a los clientes.
- Fijar expectativas realistas para los ingresos y el tiempo y esfuerzo requeridos, sin prometer garantías.
- Consultar la declaración de ingresos de Amway, que muestra los tiempos promedio para alcanzar ciertos niveles.

¿Por qué?

- Es importante establecer expectativas realistas sobre el tiempo y el esfuerzo necesarios para construir y mantener un negocio.
- Ser transparente sobre el tiempo y el esfuerzo necesarios para construir un negocio saludable y sostenible puede ayudar a establecer credibilidad.

No debes:

- Compartir las historias personales de los demás.
- Establecer expectativas poco realistas o dar garantías de algo.
- Usar términos engañosos, novedosos o simplificados para explicar el Plan de Compensación del IBO de Amway.
- Compartir historias que hablen de ingresos, estilos de vida o éxito financiero, a menos que sean coherentes con los requisitos de las afirmaciones de ingresos en los Estándares de contenido de los QAS.
- Minimizar el tiempo y el esfuerzo que se requiere para lograr los resultados.
- Fijar cuotas obligatorias para citas, llamadas o reuniones.
- Ocultar información esencial sobre el negocio Amway o la cantidad de tiempo y esfuerzo que se requiere para generar ingresos.
- Analizar ingresos continuos sin discutir el esfuerzo continuo.
- Afirmar o dar a entender que el ingreso o las ganancias pueden heredarse sin declarar que el heredero o beneficiario debe ser un IBO que cumpla con las Reglas de conducta y realice esfuerzos continuos en el negocio.

¿Por qué no?

- Los prospectos y los IBO deben saber qué esperar antes de comprometerse.
- La transparencia construye confianza.

Recursos

Estándares de control de calidad, Estándares de contenidos, Sección III: www.amway.com/qas
www.amway.ca/qas | www.amway.com.do/qas
Estándares de control de calidad, Estándares de contenidos, Sección IV, www.amway.com/qas
www.amway.ca/qas | www.amway.com.do/qas
Guía de referencia del negocio Amway: www.amway.com/brg | www.amway.ca/brg
www.amway.com.do/brg
Departamento de Reglas y Conductas del Negocio Amway: bcr@amway.com
Administración de materiales de apoyo al negocio Amway: wwbsm@amway.com
IBOAI®*: www.iboai.com

*IBOAI es una marca comercial registrada de la Independent Business Owners Association International.

©2024 Alticor Inc. A175459SPA