



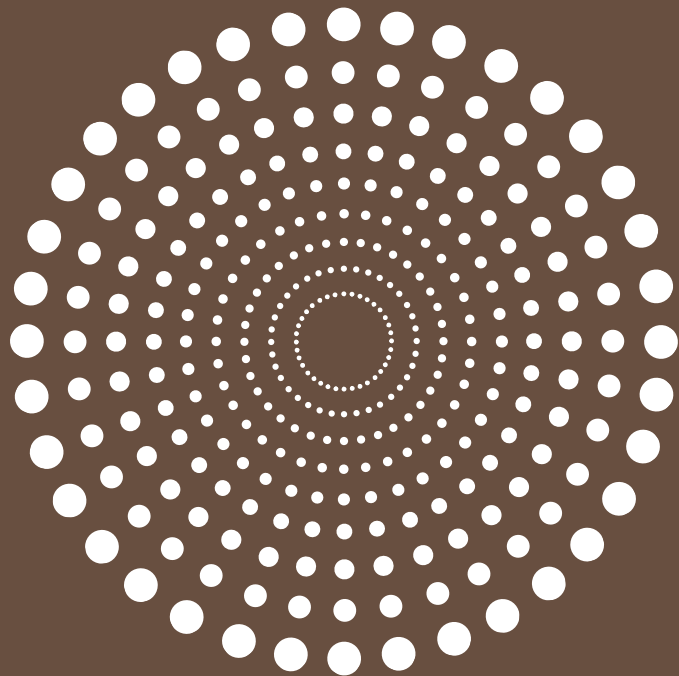
Plano de Vendas e Compensação

Grandes Planos.



Grandes Planos

Relacionamento com Empresários	3
Plano de Vendas e Compensação	5
Fase de Revenda •	6
Fase de Construção do Negócio •	7
Fase de Liderança •	8
Resumo da Compensação •	10
Perguntas Frequentes	13
Programas de Apoio ao Empresário	17
Transição	19
O Próximo Grande Passo	21



Relacionamento com Empresários

A parceria da Amway com os Empresários é importante para o crescimento do negócio. Iremos esclarecer nosso papel na parceria, restabelecendo as seguintes perspectivas:

Empresários Líderes

- Vendem produtos
- Desenvolvem o negócio

Amway

- Fornece liderança e gerenciamento de mercado
- Trabalha para apoiar os esforços dos Empresários

Para fortalecer nossas relações, a Amway fornecerá comunicação oportuna e precisa em todos os níveis, incluindo:

- Liderança Global

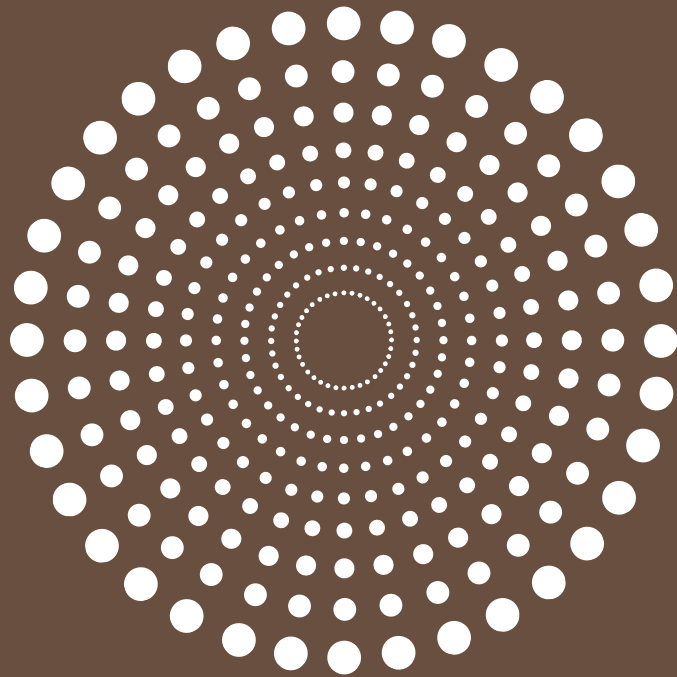
Vários líderes operam em múltiplos mercados.

A comunicação das iniciativas principais pode ser local, regional, hemisférica e global. A Amway fornecerá comunicação oportuna, consistente e transparente em assuntos que são importantes para líderes.

- Comunicação ao Campo

Comunicação “à base” é igualmente importante.

Todos os Empresários receberão comunicação apropriada e oportuna. Acreditamos que o campo bem informado e envolvido é ativo, energizado e engrenado em direção ao crescimento.



Plano de Vendas e Compensação

Como parte da transformação penseGRANDE, estamos fornecendo mais estímulos e incentivos iniciais mais fortes para levar os negócios ao próximo nível.

Atingir resultados iniciais e imediatos é essencial para atrair e reter um novo Empresário. Nosso Plano de Vendas e Compensação é compatível com os três estágios do desenvolvimento dos Empresários:

- Revenda
- Construção do Negócio
- Liderança

O Plano aprimorado é também apoiado por nosso programa de treinamento em três estágios.



Revenda

Revenda é o estágio mais importante para todos os novos Empresários. O rendimento e retorno do investimento inicial de aquisição do kit do novo Empresário dependem do seu sucesso com a revenda de produtos. Pesquisas mostram que 85% dos novos Empresários atingem metas no estágio de revenda.

Programa Início Rápido

Para apoiar o sucesso do novo Empresário, criamos o Programa Início Rápido. Este programa fornece um desconto garantido de 30% no preço de revenda para todos os produtos adquiridos por um novo Empresário nos primeiros dois meses completos à partir do registro. (O período real pode variar entre 59 a 92 dias reais dependendo da data de registro do novo Empresário).

Depois que o período de Início Rápido expirar, os Empresários receberão um desconto variável baseado em vendas pessoais. Este desconto é cumulativo durante o mês em curso.

Vendas de Varejo Percentual de Desconto Variável

US\$300 e acima	30%
US\$150 - US\$299	25%
US\$50 - US\$149	20%
menos que US\$50	0%

Bônus do Plano de Vendas

Para incentivar a revenda inicial, o Bônus de Desempenho inicia-se em 9%. Empresários novos e existentes devem vender efetivamente para gerar rendimentos e atingir a classificação 9%. Isto tornará o primeiro bônus mais significativo para um novo Empresário. Nosso novo treinamento em vendas e produtos ajudará os novos Empresários a aprenderem como vender com sucesso.

Requisitos do Bônus de Desempenho

Para receber bônus de desempenho, o Empresário deve ter pelo menos US\$150 em volume pessoal a cada mês.

Tabela do Bônus de Desempenho:

Pontos de Grupo Classificação de Bônus de Desempenho

10,000	21%
7,000	18%
4,000	15%
2,400	12%
1,200	9%



Construção do Negócio

Para patrocinar outros Empresários e atingir a fase de Construção do Negócio, um Empresário deve:

- Ter pelo menos US\$150 em vendas pessoais em um mês (preço de revenda)
- Completar dois módulos de treinamento
 - Bem Vindo à Amway (incluído no kit de negócios Amway)
 - Apresentação do Plano de Negócios Amway

Ambos os cursos são fornecidos gratuitamente. Após conclusão destes, o Empresário será elegível para patrocinar outros Empresários.



Liderança

Depois de atingir 21% ou 10.000 pontos, o Empresário entra na fase de Liderança. Desempenho consistente neste nível leva à qualificação Platinum e reconhecimento como um líder principal.

A qualificação Platinum pode ser alcançada sob três formas:

- Obter 10.000 pontos mensais por um período de seis meses em um ano scal
- Obter 4.000 pontos por seis meses em um ano fiscal MAIS uma perna qualificada (por seis meses)
- Ter duas pernas qualificadas (por seis meses)
E US\$150 de volume pessoal todos os meses

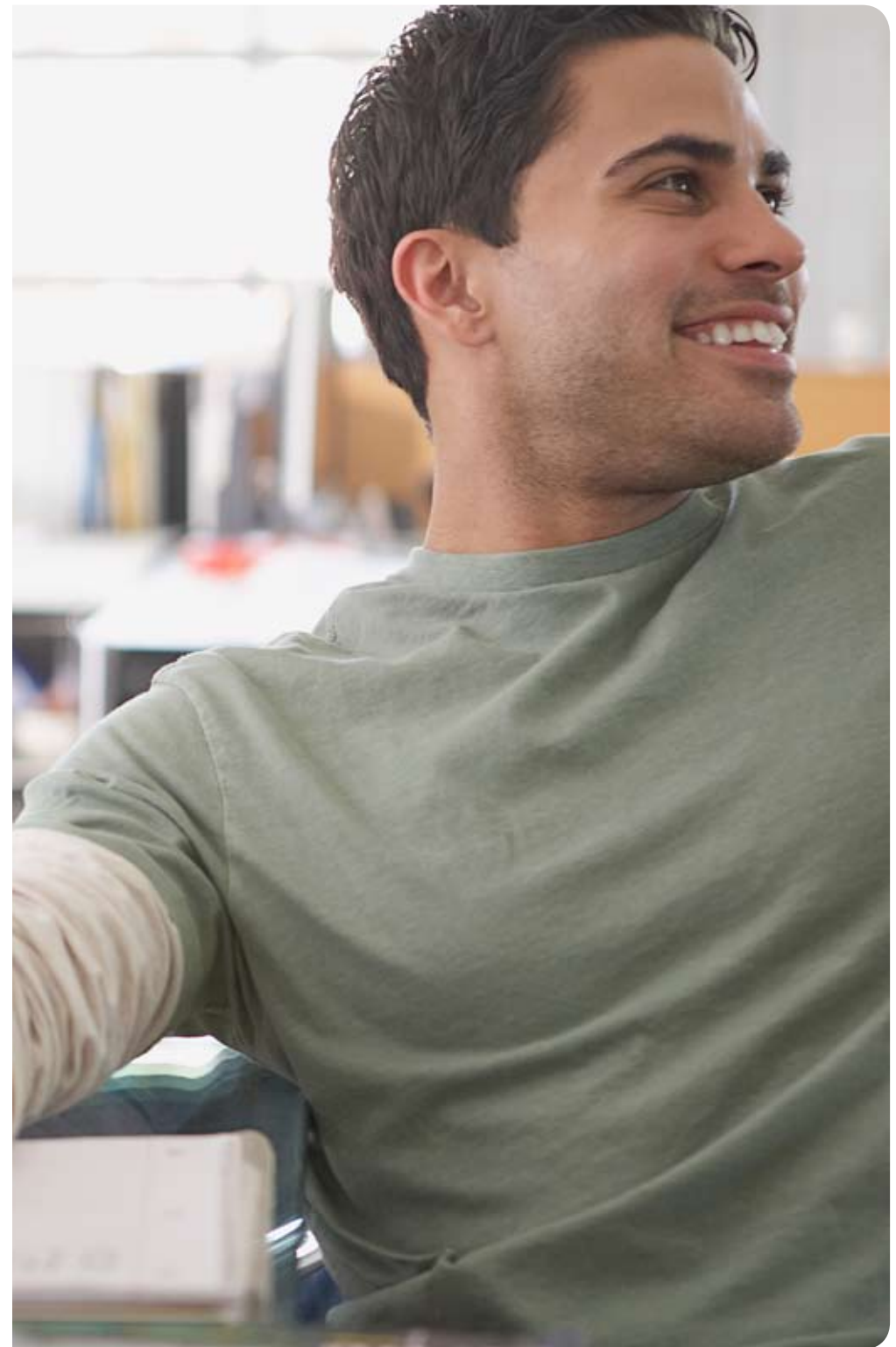
Atingir a qualificação Platinum é a base para o crescimento incluindo Sapphire, Emerald, Diamond e todos os outros níveis progressivamente importantes no negócio Amway.

Os Empresários neste nível podem se beneficiar dos seminários e fóruns de negócios no programa de Treinamento de Liderança.

Bônus de Liderança e Incentivos

Os bônus neste nível são baseados na estrutura e produtividade do grupo do líder. Os Empresários podem receber:

- Bônus de Liderança
- Bônus de Profundidade
- Bônus Anual
- Pagamentos FAA
- Pagamentos Programas de Incentivos de Vendas
- Seminários de Negócios



Resumo de Compensação

Fase de Liderança

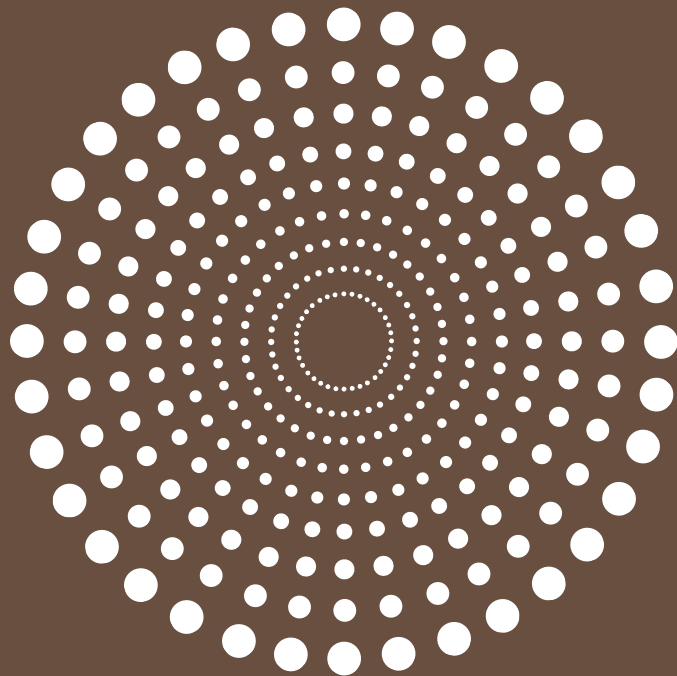
Seminários de Negócios	<ul style="list-style-type: none">• Viagem de Comercialização• Seminário de Lideranças• Club de Diamantes• Club de Diamantes Executivos
Programas de Incentivos de Vendas	<ul style="list-style-type: none">• Prêmio em dinheiro por requalificação Diamond e acima• Prêmio em dinheiro por qualificação em novos níveis• Q12 US\$8.000 anual por volume total por 12 meses.
FAA	<ul style="list-style-type: none">• O mesmo que dos anos anteriores
Bônus Anual (Diamond/Emerald/Diamond Plus)	<ul style="list-style-type: none">• O mesmo que dos anos anteriores
Bônus Ruby	<ul style="list-style-type: none">• 2% (requer 15.000 pontos de volume)
Bônus de Profundidade	<ul style="list-style-type: none">• 1%
Bônus de Liderança	<ul style="list-style-type: none">• 4%
Qualificação Platinum	<ul style="list-style-type: none">• 6 meses:<ul style="list-style-type: none">- 10.000 pontos ou- 4.000 pontos + 1 perna qualificada- ou 2 pernas qualificadas• E US\$150 de Volume Pessoal (conforme requerido a seguir)

Fase de Construção do Negócio

Bônus de Desempenho	<ul style="list-style-type: none">• % Pontos de Grupo<ul style="list-style-type: none">- 10,000 ou mais 21%- 7,000 18%- 4,000 15%- 2,400 12%- 1,200 9%
Requisitos para Bônus	<ul style="list-style-type: none">• US\$150 de vendas pessoais todos os meses para receber qualquer bônus• Exigido de todos os Empresários para receberem o bônus.
Requisito de Patrocínio	<ul style="list-style-type: none">• US\$150 de vendas pessoais em um mês (preço de revenda)• Treinamento:<ul style="list-style-type: none">• Bem Vindo a Amway/Produto• Apresentação do Plano de Negócios

Fase de Revenda

Início Rápido	<ul style="list-style-type: none">• 30% de desconto nos primeiros 2 meses• Percentual de desconto variável no momento da compra (após os primeiros 2 meses)
Preço Publicado	<ul style="list-style-type: none">• Preço único (Revenda)• Preços de produto baseados no mercado• Desconto dado no momento da compra• Tabela variável:<ul style="list-style-type: none">- US\$300 e acima 30%- US\$150 - US\$299 25%- US\$50 - US\$149 20%- menos que US\$50 0%



Perguntas Frequentes

P: Por que estamos aprimorando o Plano de Vendas?

R: Estamos oferecendo os melhores produtos e a melhor oportunidade de negócios na América Latina. O poder de transformação da América Latina está em sua natureza holística. Estamos aprimorando nosso Plano de Vendas para que ganho e reconhecimento trabalhem em sinergia com a oferta de produto, com a lembrança e promoção da marca, acesso do cliente e o apoio e experiência oferecidos aos Empresários. Estamos criando a oportunidade de negócios em venda direta mais atrativa na América Latina, tratando distintamente as necessidades dos Empresários, considerando as fases dos seus negócios Amway (revenda, construção do negócio e liderança).

P: Por que existe apenas um preço: preço de revenda?

R: Simplicidade. A estratégia de preço único mostra que estamos oferecendo valor sólido e elimina confusão. Isto também ajuda a superar o sentimento de culpa que alguns Empresários podem experimentar quando revendem produtos a amigos e familiares no varejo.

P: Então, o PV/VN estão desaparecendo?

R: Estamos simplificando o plano para facilitar que os novos Empresários entendam nosso sistema para cálculo de bônus. O Plano de Vendas aprimorado substitui o PV por pontos. O sistema básico que usamos para calcular bônus permanecerá o mesmo, e a relação PV/VN será consistente dentre todas as linhas de produtos.

P: Para o bônus de desempenho e todos os outros bônus, o que acontece se o volume pessoal requerido não for atingido?

R: Se um Empresário não atingir o volume pessoal necessário, nenhum bônus de desempenho é pago. Contudo, os pontos passarão para o primeiro acima qualificado (o primeiro Empresário na linha de patrocínio que se qualifica para um bônus E atinge o volume pessoal mínimo requerido). Os bônus de desempenho serão calculados de maneira regular.

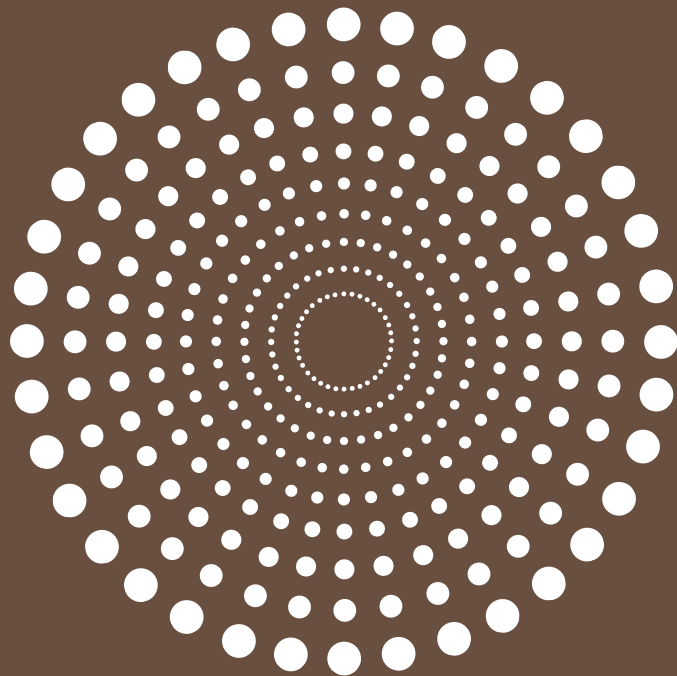
P: A estrutura da rede influencia os ganhos financeiros sob o plano de vendas aprimorado?

R: A estrutura teve e sempre terá impacto nos ganhos. Maior ênfase em revenda equilibrado com patrocínio, ajuda a formar uma base forte e sustentável sobre a qual os negócios Amway devem ser construídos.

P: Por que a exigência de US\$150 em revenda para patrocinar e receber bônus?

R: Para construir um negócio Amway forte e sustentável, todos os Empresários precisam vender produtos. Líderes devem dar o exemplo mostrando conhecimento de produto e vendas pessoais. Líderes internacionais com múltiplos negócios na América Latina devem atender a este requisito em apenas um mercado da região CLOS da América Latina.



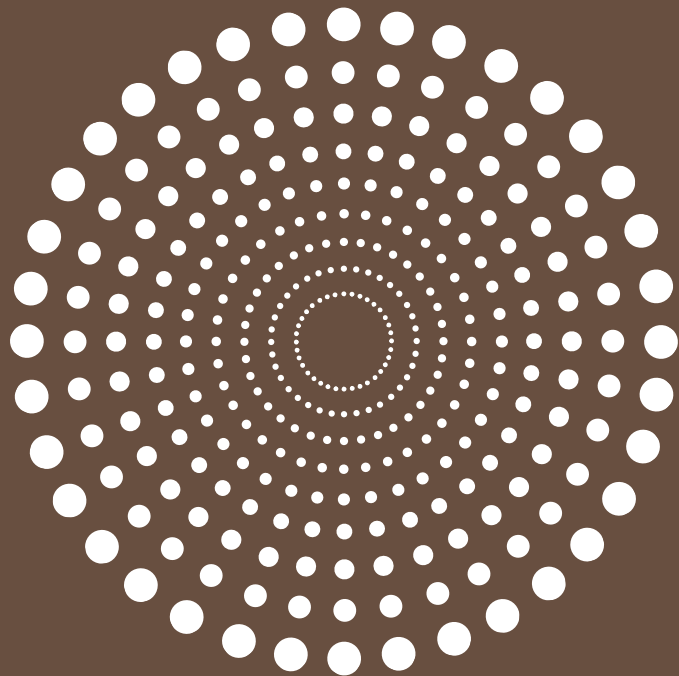


Programas de Apoio aos Empresários

À medida que a Amway enfoca em novos Empresários e consumidores, entendemos que são necessários novos e efetivos programas de apoio aos Empresários.

Para apoiar os Empresários, serão oferecidos diversos programas de financiamento para reduzir o desembolso imediato.

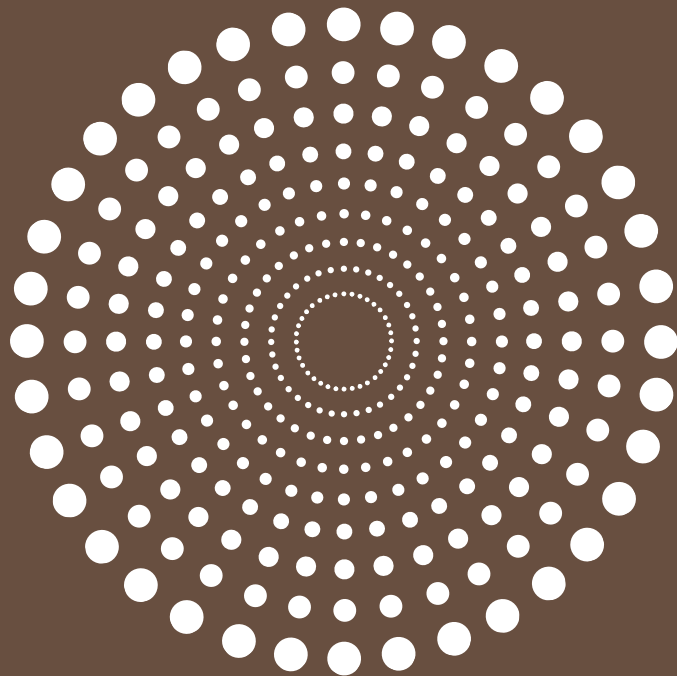
- Linhas de Crédito
Os Empresários podem usar uma linha de crédito para acesso imediato a produtos, a ser oferecida considerando seu desempenho e sua solvência. As linhas de crédito são dirigidas aos Empresários com desempenho comprovado em venda.
- Programa de Financiamento de Estoque
Apenas por convite, este programa permite que Empresários selecionados estoquem produtos em uma área pessoal. Esta consignação irá facilitar o acesso a produtos dos Empresários e consumidores daquela região, sem a presença física da Amway.
- Cartões de Crédito de Afinidade
A Amway continuará a associar-se com grandes bancos regionais para oferecer cartões de crédito co-branded com benefícios adicionais para usuários fiéis.



Transição

Neste material mostramos as três fases do nosso Plano de Vendas aprimorado. Considerando o cronograma, a efetivação destas mudanças será em 1º de janeiro de 2009. Acreditamos que esta data é ideal para os Negócios Amway.

Desta forma os Empresários terão um tempo adicional para se encantar com os novos e incríveis produtos que são orientados especificamente aos consumidores da América Latina e com preços adequados às necessidades dos mercados individuais. E também os Líderes terão mais tempo para divulgar, orientar e treinar os seus Empresários com relação ao Plano de Vendas aprimorado e todos os detalhes do Plano de Transformação da América Latina.



O Próximo Grande Passo

Parabéns. Conhecendo nossos planos, você deu seu primeiro grande passo para transformar o negócio da Amway na América Latina. Agora que você entende o panorama geral, você será um apoio valioso para espalhar a novidade e ajudar a produzir as mudanças.

Esperamos, portanto, que você utilize este guia de três formas importantes:

- Consulte-o frequentemente para lembrar seus conhecimentos sobre estratégias, metas e cronogramas.
- Reproduza as páginas e compartilhe com seu grupo de negócios.
- Use o guia como fonte de informação para responder perguntas dos membros do seu grupo e se certificar que as informações que você compartilha são sempre exatas e uniformes.

A mudança está em andamento. À medida que atualizarmos os cronogramas, definirmos os planos e avançarmos, informaremos online. Cheque seu e-mail para ver as comunicações e visite nosso site regularmente.

Agradecemos, novamente, por desempenhar um papel tão importante no nosso sucesso!

Atualizações penseGRANDE

www.amway.com.br

(selecione seu país e então clique no botão penseGRANDE)

