

Живете ли Вы в большом городе или маленькой деревне, на шумном городском проспекте или в отдаленном переулке, вы, вероятно, везде сможете найти изделия **AMWAY**. Это потому, что они выражают стремление Amway к качеству, новшеству и совершенству.

Люди всего земного шара хотят знать больше о компании Amway. Они интересуются воздействием, которое он оказывает на жизнь их друзей, соседей и родственников. Они также хотят прямых ответов на вопросы относительно возможностей Amway.

Где Вы можете получить факты?

Имя вокруг земного шара известно как Amway - невероятный диапазон изделий, предлагаемый потенциал исключительных деловых возможностей и уникальная история партнерства.

НЕМНОГО ИСТОРИИ

НАЧАЛО ДРУЖБЫ. 1950-е годы.

Дружба Рича Де Воса и Джея Ван Андела фактически началась с делового предложения, когда Рич вместе с Джем собирали 25 центов в неделю для поездки в школу. Оба мальчика, выходцы из семей, где поощряли интенсивную работу и настойчивость. Они обучались с очень раннего возраста тому, что самый лучший способ управлять их финансовым будущим состоял в том, чтобы обладать своим бизнесом. Джей и Рич никогда даже не рассматривали какую-либо другую работу, они всегда знали, что будут начинать свою собственную компанию.

После окончания школы они вместе пошли служить в армию США. II Мировая Война и режим работы в Армейском Воздушном Корпусе на театре военных действий приостановил молодых людей от немедленного преследования их заветной цели. Однако они оставались вместе и продолжали мечтать о том, что война вскоре закончится, а их бизнес начнется. По иронии судьбы, это была война, которая дала им идею для их первого бизнеса.

Беспрецедентное использование самолетов в течение II Мировой Войны зажгло пламя общего интереса к изучению авиаперевозок, и Джей с Ричем увидели эту возможность одними из первых. Они действовали быстро. Объединили все свои деньги, приобрели самолет и начали реконструкцию аэропорта Волверайн.

Вооружившись инструкторами, самолетом и огромным списком желающих студентов, школа уже была готова открыться, когда было обнаружено, что взлетно-посадочные полосы не будут завершены вовремя. Эта ситуация могла бы выбить из седла любого, но не этих двух парней: благодаря большому жизненному потенциалу они не склонились перед этим испытанием. Наоборот, они оборудовали реку понтонами и использовали ее для взлетов и приземлений. Их находчивость позволила им выполнить запланированное и опередить конкурентов, что положило основу для успешного бизнеса. Это стало

школой для их последующей жизни.

Рост Волверайн явился вторым успешным бизнесом друзей. Недостаток близлежащих ресторанов отмечали студенты и локальные резиденты, которые любили посещать аэропорт и наблюдать, как самолеты удаляются от земли, вдохновляясь этим зрелищем. Друзья посетили ресторан на крупной авиалинии в Калифорнии, после чего они создали Riverside Drive - первый drive-in ресторан в Grand Rapids.

Хотя новый бизнес и давал хороший доход, Джей и Рич предвидели конечный спад интереса к авиации, возникающий в результате повторения их бизнеса другими предпринимателями, - это было несовместимо с их философией непрерывного расширения. Пара решила продать свой бизнес, в то время, как интерес к нему был еще высок, и предпринять новое приключение. Их интерес был привлечен книгой, которую они читали. Они начали обучаться, чтобы плавать. При вере, что опыт является самым лучшим преподавателем, они купили лодку- 38-ми футовую деревянную шхуну, именованную "Элизабет" - и, несмотря на свою неопытность, направили парус на Южную Америку.

При использовании хорошего оборудования и карт, они управляли шхуной по-адмиральски. Несмотря на недавний ремонт, "Элизабет" незначительно пропускала воду. Когда она начала сильно набирать воду у побережья Кубы, насосы лодки были неспособны поддержать шхуну на плаву. На счастье молодых моряков, американское судно заметило их сигнал бедствия и спасло их прежде, чем "Элизабет" поглотило море.

Не желая быть побежденными неудачей, друзья продолжили поездку через Южную Америку по суше, морю и воздуху. Они решили не возвращаться домой, пока не спланируют свое будущее. Еще раз жизнь обучила Рича и Джея, что готовность сохранять дух стремления была ключом к достижению их целей.

Вернувшись домой, они сформировали Ja-Ri-Корпорацию и начали искать правовую и деловую возможность, которая дала бы им возможность продажи Nutrilite-витаминов и пищевых добавок из рук в руки.

Заинтригованные низким капиталовложением, требуемым, чтобы начать Nutrilite бизнес, также как идеей возможности расширять их бизнес, помогая другим, друзья увидели в этом золотую возможность. В течение следующих десяти лет, они занимались исключительно этим, оттачивая свои знания и развивая свои врожденные способности к руководству. Однако для увеличения объемов продаж требовалось расширить ассортимент уникальных товаров, поэтому Рич и Джей начали разрабатывать идеи для новой корпорации. В основе их начинаний лежали горстка дистрибьюторов, планы продажи и маркетинга, и одиночное изделие — универсальный уборщик, названный L.O.C.- так в 1959 году был основан *Amway*.

РАННИЕ ГОДЫ. 1960-годы

Новое предприятие получило собственную жизнь и быстро развивалось, опережая наиболее оптимистические коммерческие ожидания основателей. В 1960-м производство переместилось в маленькое поместье, ставшее местом дислокации корпорации в Ада, Мичиган. В 1962-м Amway стал международной компанией, открыв первый филиал в Канаде. К 1963-му продажи возросли в двенадцать раз по сравнению с первым годом.

В борьбе за поддержание бизнеса на высоком уровне Комплекс Amway рос быстро, непрерывно расширяя производство и наращивая обороты. В первые семь лет Amway должен был завершить 45 расширений завода, только чтобы сохранить темпы коммерческого роста. К пятому году компания, которая начинала с дюжиной рабочих, нанимала 500 человек. Сила дистрибьюторов увеличилась по экспоненте к 65000, в среднем 8000 новых дистрибьюторов подключались каждый месяц, сильно расширился ассортимент товаров.

Ситуация была идеальна для Amway — бизнеса. Увеличение числа женщин, ищущих работу, дало рост числу новых вступающих. Заказчики были привлечены удобством персонального обслуживания, обеспечиваемого дистрибьюторами. Американцы становились заложниками домашних чистящих и моющих средств - и только Amway предложил биологически чистые средства. Даже катастрофический пожар на заводе аэрозолей в 1969 году не смог замедлить роста.

Amway быстро преумножал первоначальные средства, вложенные Джем и Ричем. Они поняли, что самый лучший способ заинтересовать людей этим бизнесом состоит в том, чтобы дать им возможность работать. Туристическая компания США Шоукейс Бас приглашала людей увидеть продукты, доступные через Amway. Amway ввел уровень Директора Дистрибьютора, а в производство добавил порошковую продукцию, чтобы создать моющие средства и мыло высшего качества.

ДЕСЯТИЛЕТИЕ РОСТА. 1970-е годы.

Джей Ван Андел поклялся в ночь бедствия 1969 года восстановить завод аэрозоля Amway и развить его. 70-е начались с продаж больше чем на 100 миллионов долларов при розничной продаже и продолжали расти, особенно после того, как длительные исследования, проведенные FTC, подтвердили, что система продаж Amway - подлинная деловая возможность, а не пирамида.

Уверенный дух свободного предприятия и объединения был понятен на любом языке, Рич и Джей начали серьезно расширять свои международные операции в 1970 году, добавляя страны Европы и Азии. Непрерывный рост доказал хорошо организованную структуру, но компания продолжала поиски, чтобы принести деловую

возможность Amway людям во всем мире.

Всемирный комплекс Штаба Amway стал расти быстро, что бы поддерживать на высоком уровне быстрорастущий бизнес. Поскольку Шоукейс существовал для частного делового монопольного использования, Amway сформировал Центр Свободного Предприятия. Ада - производственный центр Amway стал более мили длинной, и действительно самостоятельным городом, с собственной электростанцией, заводом обработки воды, средством рециркуляции, автобусной станцией и отделом пожарной охраны.

С ростом потребностей модернизируются и производственные линии, а Персональный торговый каталог радовал непрерывным ростом разнообразия. Грузовики Amway проходили более 3-х миллионов миль, распространяя изделия программы кольцевым способом для миллионов дистрибьюторов.

В начале десятилетия Amway начал международное объединение Европы, Азии и Австралии. Также в 70-х Amway открыл представительство в Великобритании, Гонконге и Малайзии.

МИЛЛИАРД-ДОЛЛАРОВОЕ ДЕСЯТИЛЕТИЕ. 1980-е годы

80-е годы будут вспоминать как годы получения первого миллиарда долларов при оценочной розничной продаже в 1980-м году. Формирование вторжения Всемирного Штаба Amway продолжалось с огромной скоростью. Amway боролся за сохранение равновесия между потреблением и сбытом продукции, открыл новую линию по выпуску косметической продукции в Ада.

Кроме того, была открыта производственная линия Amway Системы Очистки Воды. Это было и остается очень популярным во всем мире.

Поскольку Amway был лидером в поддержке образования, он получил престижную награду за **Достижения в Программе Защиты Окружающей Среды от ООН в 1989 году**. Также Amway привлек всемирное внимание экспедицией к Северному Полюсу, которую поддержала Япония.

К концу 1980-х Amway-дистрибьюторы действовали в 19 странах на пяти континентах, распространяя несколько сотен изделий Amway, плюс намного больше общеизвестных фирменных изделий через Персональный Каталог Покупателей.

ВТОРОЕ РОЖДЕНИЕ. 1990-е годы

Как и планировали Рич и Джей, в 90-х второе поколение семей Ван Андел и Де Вос взяли правление в свои руки. В правление вошли Стив Ван Андел и Дик Де Вос, как Председатель и Президент, сменив своих отцов. Валовый доход от прямой розничной торговли продолжал расти, и в 1997 финансовом году Amway достиг уровня 7 миллиардов долларов в год. Число служащих во всем мире достигло 14000 человек.

Текущее десятилетие было охарактеризовано непрерывным,

феноменальным ростом. Начиная с 1990-го года, продажа утраивается. Больше чем 2,5 миллиона дистрибьюторов теперь торгуют более чем 400 изделиями Amway, плюс дополнительные 650 фирменных изделий через каталоги. Дистрибьюторы функционируют в более чем 80 странах и территориях во всем мире, включая ряд стран, таких как Китай, и нескольких стран в Восточной Европе, где частное предпринимательство было запрещено. Всемирный Штаб Amway, где производится большинство Amway - изделий, теперь простирается более чем на милю на первоначальном месте в Ада.

90-е также были периодом перехода. Палата Стратегий Amway, которую возглавили Рич Де Вос и Джей Ван Андел и восемь членов семейств Де Вос и Ван Андел, была сформирована в 1992 году и служит как Палата Amway-руководителей. В 1993 году Рич Де Вос был смещен как президент его сыном Диком, а Стив Ван Андел сменил своего отца как Председатель в 1995 году. Руководство Amway-Корпорации перешло в руки второго поколения.

Amway сегодня не похож на Amway 1959 года, но дух Amway, и основные принципы, на которых он был основан, не изменились. В течение всей жизни, Джей и Рич твердо верили, что успех не измеряется тем, сколько Вы зарабатываете, но характеризуется тем, сколько Вы даете. Они всегда полагали, что их хорошее благосостояние должно быть разделено с другими. С самых ранних дней, борющиеся молодые люди и их семьи искренне пожертвовали значительный процент своего дохода церквям, помогали менее удачливым и поддерживали их семьи. Прежние горизонты были расширены новым Музеем Ван Андела, Женским и Детским Центром Де Воса в Баттервордской Больнице и Ареной Ван Андела. Эти и другие свершения стали возможными не только из-за финансового содействия Джея и Рича, но также благодаря семьям Де Вос и Ван Андел. Центр города занимает университетский городок Главной Долины штата. Университет занимается благотворительностью в значительной степени благодаря вкладам Де Воса и его убеждению, что основой Главной Долины станет Университет.

Эти персональные вклады семей превозносят Amway. Хронологически в каждой стране, в которой работают Amway и Amway-дистрибьюторы, поддержаны бесчисленные проекты, помогающие бедным или больным людям сформировать свой бизнес, в котором они смогут работать.

В настоящее время в Grand Rapids Amway поддерживает организации и события типа Общего Фонда Образования и городского Центра Мейкербилдинг, который обеспечивает образовательные и спортивные возможности школьникам области: Детская Сеть Чудес, которая обеспечивает медицинские услуги критически больным детям в Западном Мичигане, Объединенный Путь, Главная Rapids-Филармония и другие группы и проекты, что сохраняют и расширяют

исключительный уровень жизни, которым наслаждаются жители Grand Rapids.

Amway и Amway-дистрибьюторы собрали более 16 000 000 миллионов долларов, начиная с 1983 года, чтобы поддерживать Пасхальные Торжества, задание которых - помощь бедным людям.

Дистрибьюторы Amway обучают сегодняшнюю молодежь основам экономики и свободного предпринимательства, а корпорация Amway - национальный спонсор этой программы.

Как Amway смотрит в следующее тысячелетие? Это продолжение стремления Amway приносить возможность и дух свободного предпринимательства людям всего мира. С его непрерывным ростом, Amway будущего будет, несомненно, сильно отличаться от сегодняшнего Amway. Но безупречные знания и этика, на которых Джей и Рич сформировали свой бизнес, понятие, что корпорация должна соблюдать закон, не только работает, но и остается неизменным по сей день. Благотворительная помощь другим является наследством Рича и Джея, которое было передано их детям, и они, в свою очередь, следуют традиции партнерства между бизнесом и семьей.

Это тот дух партнерства между семьями Ван Андела и Де Воса, между корпорацией Amway и Amway - дистрибьюторами и между Amway и семейством, которое будет вести корпорацию к возможности стать самой лучшей деловой возможностью в мире.

Коснемся немного основных событий последних лет:

- Amway завершает 25 миллионное вложение в расширение Nutrilite Lakeview Campus (23.01.98 — 11.05.98).
- Amway создает корпорацию Regarding в Китае (22.04.98).
- Amway расширяет обслуживание дистрибьюторов в Доминиканской Республике (13.01.98.).
- Amway создает новый Центр Посетителя с сооснователями Ричем Де Восом и Джем Ван Анделом (12.12.97).
- Amway перемещает Центр Обслуживания в Пуэрто-Рико для поддержки дистрибьюторов и расширения услуг (12.12.97.).
- Amway завершает 17 миллионное вложение для расширения производства Бумажных Изделий (20.11.97.).
- Amway объявляет годовой объем розничных продаж в сумме 7 миллиардов \$ (14.11.97.).
- Amway завершает грандиозное шоу, привлекающее внимание к легкой промышленности корпорации (21.10.97.).
- Amway and Rubbermaid получают Премию Качества за Новую систему хранения продовольствия (06.10.97.).
- Amway были созданы правила работы для многоуровневого торговца (25.09.97).
- Amway присоединяет Африканский Континент с Новой Южной Африкой (22.09.97).

- Новость! Презентация Нового ARTISTRY Aha средства по уходу за телом (12.08.97.).
- Подписывается соглашение между музыкальными издателями и Amway-дистрибьюторами (22.07.97.).
- Amway открывает серию по уходу за телом BOBY SERIES (14.07.97.).
- Amway предлагает бороться? NUTRILITE-спортивный напиток (12.05.97.).
- Amway предоставляет комплекс NUTRILITE Antioxidant с PYCNOGENOL (5.05.97.).
- Amway жертвует 2,6 млн. \$ Национальному Пасхальному Обществу (30.04.97.).
- Amway & Waterford объявляют исключительное присоединение: Новая Линия Crystal Giftware (25.04.97.).
- "Green Globe awards" премией было удостоено 10 Защитников окружающей среды (21.04.97.).
- Amway начинает присоединение Филиппин (8.04.97.).
- Вице-президент Корпорации Amway получает награду "Hammer Award" за эффективную деятельность по охране окружающей среды "35/50" (5.03.97.).
- Amway & Rubbermaid образуют Стратегический Союз в Японии (17.01.97.).

Расскажем о них подробнее.

Amway завершает 25 миллионное вложение в расширение Nutrilite Lake Campus

Лайквью, Калифорния, 23 января 1998-корпорация Amway отпраздновала завершение 25 миллионного вложения в расширение производства Nutrilite Lakeview. Сотрудники и дистрибьюторы Amway были собраны Президентом Джеральдом Р. Фордом на церемонию, посвященную открытию нового Центра.

"Эти средства отражают непрерывную работу Amway и более 3 миллионов наших независимых дистрибьюторов во всем мире. Эти средства демонстрируют наше стремление к непрерывному росту и успеху производственной линии NUTRILITE-одной из наиболее успешных деловых линий Amway во всем мире" - сказал Дейв Ван Андел - Старший Президент и Коммерческий Директор в Европе, член Совета Директоров Amway.

Почти 63000 квадратных футов занимают линии по производству порошковых средств, которые размещены в шести отдельных корпусах, образуя производственный городок. Линии включили в себя взвешивание сырья, смешивание, расфасовку и упаковку. Так же на территории расположены административные здания, лаборатория качества, центральный сервисный завод и компьютерный центр.

Линия была установлена, чтобы производить и упаковывать Active 8, Strive, Positrim и линия протеинового напитка для Nutrilite Division. Построенная линия имеет современное оборудование и новые технологии обработки материала и будет выпускать до 20 миллионов канистр и 140 миллионов упаковок в год.

Первая порошковая поточная линия на новом заводе начала действовать в мае 1997 года и вышла на запланированный объем производства в ноябре 1997 г. Архитектурный проект был разработан Rakestraw Architects из Ньюпорт Бич, Калифорния.

В дополнение к новому Заводу Порошковых средств добавился современный завод дегидратации и концентрации, который использует новейшие технологические процессы, завод, производящий PHUТОФАКТОР, который составил существенную часть производственного объединения NUTRILITE, занимающего более 32500 квадратных футов, обеспечивающего более чем вдвое большую пропускную способность, чем другие дегидратационные системы, способный обработать свыше 100000 фунтов свежего сырья и другого материала в день. Система разработана, чтобы обеспечить обширный процесс переработки, современное производство, защиту изделия и материальную обработку, и включает последнюю технологию очистки. Первым заказчиком Предприятия стало Sverdrup Corporation of County.

Amway Nutrilite - самый большой всемирный производитель сертифицированных витаминов и минералов в форме таблеток. Amway стал одной из самых больших всемирных компаний прямых продаж, предлагающих каждому возможность иметь собственный бизнес. Более 3 миллионов дилеров в 46 странах мира охватил рынок Amway. Они торгуют более, чем 450 продуктами Amway (средствами гигиены, чистящими средствами, техническими и коммерческими изделиями плюс тысячами изделий фирменного производства, рядом услуг и образовательных программ). В Amway и объединениях работает более чем 14 тысяч сотрудников.

Amway создает корпорацию Regarding в Китае.

22 апреля 1998г- Amway выдал свидетельство о регистрации представительства в Китае, согласно Новой Директивы Китайского правительства, выпущенной недавно, для урегулирования прямых промышленных продаж.

Правительство Китая разработало новую директиву, воздействующую на все виды прямых промышленных продаж. Директива требует непосредственного прекращения прямых продаж, и требует, чтобы все компании, осуществляющие прямые продажи, изменили режим работы. Корпорация Amway понимает и уважает решение Китайского правительства, принявшего эти дополнительные шаги, чтобы защитить потребителей от запрещенных пирамид,

которые стали очень серьезной социальной проблемой в последние месяцы. Мы понимаем, что эти шаги нацелены на разваливающиеся запрещенные фирмы, но они также воздействуют на всю прямую продажу, включая законные компании, подобные Amway.

Китайское представительство Amway, Amway Asia Pacific Ltd (AAP) присоединяются к Китаю, готовятся найти выход из сложившейся ситуации для работы с дистрибьюторами, в то же время не нарушив уникальных Китайских законов. Эти меры планируется предпринять специально для Китая. Amway не планирует применять их в других странах. Мы остаемся преданными предложению наших изделий высокого качества глобальным потребителям через независимых дистрибьюторов Amway во всем мире.

Предложив Директиву Китайскому правительству для прямых продавцов, чтобы изменить их режим работы, мы теперь работаем, чтобы изменить нашу дистрибьюторскую систему. В то же время необходимо соответствующее подробное комментирование относительно этих модификаций. Однако наш конечный план будет осуществляться несколькими силами, которые уже существуют в этом бизнесе:

- 40 центров обслуживания в национальном масштабе. Эти организации размещены в промышленных центрах приблизительно в 14 областях и 4 муниципалитетах. Они управляются и укомплектовываются китайскими профессионалами Amway с сильным блокированием ручного обслуживания.

- дистрибьюторы и тренеры в Китае. При нашем новом подходе те дистрибьюторы, которые преимущественно приобретают изделия высокого качества для собственного пользования, будут и далее иметь возможность приобретать эти изделия со скидкой. Те дистрибьюторы, кто активно работает, будут включены в обслуживание компании и обучены.

Что не изменилось, так это сильное блокирование Китаем дистрибьюторов Amway, тренеров, заказчиков и служащих. AAP вложил почти 100 миллионов долларов в Китай в последние 5 лет, и мы продолжаем вложения в долгосрочный бизнес этого огромного и быстро растущего рынка. Мы заработали хорошую репутацию в Китае, продавая изделия высокого качества, поддержанные превосходными гарантиями, предлагая превосходное обслуживание заказчика, честность и ответственность. Amway расширяет обслуживание дистрибьюторов, начиная с присоединенной Доминиканской Республики, Санта Доминго.

Amway расширяет обслуживание дистрибьюторов в Доминиканской Республике.

13 января 1998 г. Корпорация Amway организовала сеть Amway LLC в Доминиканской Республике - чтобы обеспечить

дополнительную поддержку более чем для 2500 предпринимателей, которые работают в Amway — бизнесе в Доминиканской Республике (Д.Р.).

Дистрибьюторы успешно торговали широким диапазоном Amway — изделий в Д.Р. в течение больше чем 20 лет, но с формированием Amway LLC в Д.Р. они будут обслуживаться новым сервисным центром в Санта Доминго и будут освобождены от импорта предприятия, чтобы позволить им больше концентрироваться на действиях поддержки и продажи. “Мы очень гордимся успехом, которого наши партнеры достигли в Д.Р. и Карибской области”, - сказал Даг Де Вос, Генеральный Президент Amway в Северной Америке.

Новый Сервисный Центр, размещенный в Avenida Romulo Betancourt, Esquina la Aienida Luperon в Санто-Доминго в Индустриальной зоне, включает в себя центр демонстрации изделий, который предлагает дистрибьюторам быстро подобрать продукт со склада, что гораздо быстрее, чем заказать и ожидать поставку. Дистрибьюторы в Д.Р. первоначально имели доступ к 180 из наиболее популярных изделий, и дополнительные изделия были добавлены в 1998.

Возрастающее движение Amway — дистрибьюторов в Карибской области включает не только новую Д.Р., создавшую центр обслуживания, но также новый сервисный центр в Пуэрто-Рико и другие возможности на других Карибских рынках.

“Новый филиал сервисного центра, созданный в Санто-Доминго, упрощает для нас возможность предложения партнерства Amway предпринимателям и заказчикам в Д.Р.; Это обеспечивает наших партнеров быстрым доступом к нашим изделиям и позволяет им делать приобретения и продажи в доминиканской валюте” сказал Билл Крозер, Администратор Северо-Американских Офшорных Операций Amway.

Amway объявляет о достижении уровня 7 миллиардов Американских долларов при розничной продаже в течение бюджетного года, закончившегося 31 августа 1997 года. Рост Amway обусловлен непрерывным расширением и усовершенствованием работы во всем мире.

**Amway создает Новый Центр Посетителя,
соучредители Рич Де Вос и Джей Ван Андер.**

Ада, штат Мичиган, 12 декабря 1997 года - после долгих месяцев работы, Amway обнародовал новый драгоценный камень Короны Совета Директоров — Центр Посетителя, основанный Рич Де Восом и Джей Ван Анделом.

На церемонии открытия председатель Amway Стив Ван Ан-дел и Президент Дик Де Вос представили Центр Посетителя как дань мечтам их отцов, итог прошедших 50-ти лет. Беренс Хансен, один из

первых дистрибьюторов Amway, и Боб Рукер, один из первых служащих, предались воспоминаниям относительно первых дней работы долгоживущего движения. Это те давние грезы, которые воплотились в жизнь через Центр Посетителя.

Через архивные фотографии, интерактивные звуковые и визуальные представления и бесценный материал, собранный за эти годы, Центр Посетителя приглашает гостей на увлекательные экскурсии по Истории Amway, которая началась почти двумя десятилетиями раньше, прежде чем в 1959 году была создана компания Amway.

Первый бизнес Рича и Джея начался еще в юном возрасте. У Джея был пассажирский автофургон, но не было денег на бензин, а Рич каждый день нуждался в поездках в Главную Городскую Христианскую Среднюю школу, где он учился. Четверть доллара в неделю освободили Рича от ходьбы и решили топливную проблему Джея.

Двое молодых людей быстро поняли свои возможности. Наиболее важной стала их мечта о свободном предпринимательстве.

После участия во Второй Мировой Войне и после её окончания они возвращаются домой и начинают делать первые шаги для осуществления их общей мечты. Хотя и не всегда успешные, их первые проекты укрепили дух предпринимательства и их мечту, относительно собственного бизнеса. Они также изучили основы управления бизнесом и важность устойчивых позиций в создании успешного предприятия.

В конечном счете, они стали задумываться о создании нового вида бизнеса. Используя опыт, полученный в предыдущих попытках, и собственную мечту о долгосрочной системе технического планирования, они пришли к выводу, что их компания должна создать новую Продажу и План Маркетинга на понятиях прямых продаж и помощи другим в их собственном бизнесе. Именно из этой мечты, одного единственного продукта и нескольких дистрибьюторов и был рожден AMWAY.

Центр Посетителя демонстрирует эту хронологию их жизни. Гости видят остатки первого бизнеса Рича и Джея — настоящий пропеллер от одного из их самолетов. Они могут прочитать информационный бюллетень, написанный Ричем и Джеем для людей в их старом бизнесе, Старые фотографии их семей и длинный список воспоминаний расширяют выставку Центра Посетителя.

Гости будут воспринимать хронологию от десятилетия к десятилетию. Они могут прикоснуться к дефектному клапану, который вызвал бедственный огонь на заводе аэрозолей в 1969 году, увидеть, как росла и расширялась производственная линия Amway за эти годы, и опыт быстрого физического расширения Всемирного комплекса.

Центр Посетителя выбирает Amway для представления истории бизнеса. Сенсорно-экранная компьютерная технология позволяет гостям ощутить реальное посещение предприятий Amway и филиалов во всем мире. Электронный справочник дает ответы на часто задаваемые вопросы относительно бизнеса и постепенно проводит посетителя через производственный цикл изделий. Многие пути Amway и Amway-предпринимательства во всем мире, введенные в их память, демонстрируются на гигантских фотографиях и сенсорно - экранной технике.

Конечно, никто не может рассказать историю Amway, подобно Ричу и Джею, и никто не может объяснить философию и значение начала этой удивительной истории успеха. Видеоколлаж из записанных речей Де Воса и Ван Андела делает возможным услышать историю, которую рассказывают ее творцы.

Конференц-зал с 65-ю креслами - электронный кинотеатр, с помощью которого гости начинают осмотр, Центра Посетителя с показа “Мира возможностей” аудиовизуального представления, которое дает возможность увидеть полностью весь Центр.

Центр Посетителя размещен во Всемирном Штабе Amway в Ада, Мичиган, и открыт для всех желающих с понедельника по пятницу. Для получения расширенной информации звоните: 616/787-6701.

Центр Посетителя был разработан группой во главе с Дж. Горном из фирмы Дерси. С филиалами, расположенными во всей стране, Дерси разрабатывает, оформляет и управляет интегрированными выставочными программами, начиная с 1948 года для ряда клиентов, включая Nintendo, Normel, American AirLines Ameritech.

Amway размещает в Пуэрто-Рико Центр Обслуживания для расширения поддержки дистрибьюторов в Вайоме.

Пуэрто-Рико, 12 декабря 1997 года: Amway перемещает складской центр в Вайоме, чтобы расширить услуги и усилить поддержку дистрибьюторов.

Он дополнил расположенный в Карратере центр, Новый сервисный центр предлагает Центр самообслуживания для Amway-дистрибьюторов. Он принимает к оплате популярные кредитные карточки и обеспечивает доставку изделий дистрибьюторам в удаленные районы острова. Этим обслуживанием пользуются жители острова Вайд Экспресс, и оно расширяется, включив в 1998 году остров Сан-Хуан.

“Этот новый способ упрощает обслуживание тысяч дистрибьюторов Amway, которые торгуют в Пуэрто-Рико”, - сказал Билл Крозерс., менеджер Северо-Американской офшорной зоны Amway. “Этот новый сервисный центр дает возможность нам лучше обслужить наших дистрибьюторов в Пуэрто-Рико и продолжать наращивать этот бизнес в 21-м столетии”, -сказал Крозерс. “Мы очень

гордимся успехом наших дистрибьюторов, которые многого достигли на этом рынке и с доверием ожидают продолжения роста рынка в Пуэрто-Рико и Карибской области”.

Amway завершает 17-ти миллионное вложение в расширение Бумажного Производства.

Ада, Мичиган, 20 ноября 1997 года. Корпорация Amway завершила 17-ти миллионное вложение в расширение Полиграфического сектора внутри Бумажного Производства.

50000 квадратных футов Бумажных Изделий было создано ,чтобы обеспечить запрос дистрибьюторов в изделиях и дать возможность Amway самостоятельно производить все операции печати. Кроме того, пропускная способность Amway для печати, вырезки и операции с бумагой была расширена на 50%.

Проект был начат в 1991 году и включал обновления производственных средств и капиталовложения свыше 9 миллионов долларов в новое современное оборудование, включая Heidelberg CD1026L, печатные прессы, Bobst 102, обрезные прессы, Agresco-10-ти цветных печатных станков, Nilpeter-прессов для установки лейблов.

Heidelbtag CD1026L будет использоваться для всей работы с картоном, кроме кожи, и оттеняться косметикой, которая будет произведена цветным печатным станком со скоростью до 15000 листов в час. Heidelberg оборудован авторегистром и автопластиной, что уменьшает время подготовки к работе на 50%. Наиболее уникальная особенность модем-ловушка, которая может использоваться для ремонта и устранения повреждений.

Bobst - в 2 раза быстрее, чем предыдущее оборудование, поставляет картонные коробки, готовые к склейке.

Агресо будет печатать до 10 цветов на двух сторонах. Он производит все операции на одной линии, в отличие от старых машин. Все коробки Artistry произведены на этом высококачественном 16 л, оборудовании

В дополнение к новому оборудованию приобретена линия для упаковки нового порошка SA-8. Упаковка происходит на одной линии: режут ленту, обрабатывают запайку и вставку, чтобы делать уникальный верхний блок с блокировкой.

“Это расширение дало результат качественного изменения Бумажного Производства”, - сказал Майк Кинг, администратор производства.

С расширением процессы были ускорены, производство продукции увеличилось, и затраты времени для обработки уменьшены в среднем от 3-х до 1-ой недель.

31 августа 1997 года. Объединенная продажа частной Корпорации Amway и открыты торгующие дочерние предприятия-

Amway ASIA PACIFIC Ltd, Amway Japan Ltd - получают прибыль 200 миллионов долларов, или увеличение на 3% над валовой розничной продажей (6,8 миллиардов долларов в 1996 году). AAP Ltd @ AJ Ltd. Анонсируют собственные ежегодные продажи в октябре.

Председатель Amway Стив Ван Андел отметил, что последовательные коммерческие увеличения показывают стабильность и возрастающий оборот деловой возможности Amway во всем мире. “Наш коммерческий рост был феноменален в этом десятилетии. Без потерь 430 миллионов долларов из-за нестабильности иностранной валюты в этом бюджетном году, мы регистрировали бы коммерческий рост в соответствии с нашей сильной эффективностью каждый год в течение 1990-х”.

“Другой аспект нашего роста и мощности деловой возможности Amway — продолжающееся увеличение числа нашей основной силы — дистрибьюторов во всем мире. Нашей деловой возможностью теперь охвачено более 3-х миллионов предпринимателей во всем мире”, - сказал Amway Президент Дик Де Вос

Основной доход Amway получил от роста продаж во всем мире изделий личной гигиены, витаминов и пищи. Продажа пищи и витаминов, включая NUTRILITE-витамины и минералы, увеличилась на 14%, а предметов личной гигиены на 8%. Две производственные линии дали почти половину всей Amway продажи во всем мире.

В течение бюджетного года, Amway открыл рынки на Филиппинах и в Южной Африке, увеличив общее количество филиалов до 44. (Amway в Румынии 10 ноября 1997 года открыл 45-й филиал). Финансовый рост в 1997 году был сгенерирован существующими рынками, однако продажа двумя рынками, открытыми в течение последнего бюджетного года, тоже сделала значительный вклад.

Де Вос сказал, что установленные рынки показывают жизнеспособность деловой возможности Amway во всем мире”. Мы преданы делу Amway, дающему возможность большому количеству людей во многих странах, мира, которые помогают нашему росту и планируют открыть большое количество рынков в этом бюджетном году. Но мы также можем расширять наш бизнес в существующих рынках”.

“Наш рост в этом году основан на работе миллионов предпринимателей, формирующих свои собственные Amway - бизнесы, качество и покупаемость наших изделий и всевозрастающий потенциал деловой возможности, которую мы предлагаем. И это великолепно, тем более, что наш самый старый рынок — Северная Америка, продолжает преобладать как коммерческий лидер среди представительств Amway во всем мире”, - сказал Ван Андел.

Ван Андел и Де Вос также сказали, что уверены: в течение следующего финансового года открыть множество новых рынков и

ввести систему хранения продовольствия, созданную исключительно для Amway Rubbermaid .

Amway завершает современную линию по изготовлению средств гигиены.

Ада, Мичиган, 21 октября 1997 года - Amway недавно завершил заключительную фазу реконструкции и установки оборудования стоимостью в 17 миллионов долларов.

Amway делает значительное капиталовложение средств, чтобы гарантировать, что его изделия будут иметь очень высокое качество. Линия была разработана, чтобы производить широкий ассортимент изделий личной гигиены, включая FDA, и управляется современным компьютером. Она также была разработана, чтобы обеспечить потребности роста Персонального бизнеса. Линия исключительно производит Amway BODY SERIES, NATURE SHOWER @ SATINIQUE.

Отношение к окружающей среде было ключевым фактором при создании структуры и проектирования этих средств. Были установлены фильтры, которые сводят до минимума выброс пыли, грязи и дыма, которые являются наиболее эффективным шагом в предотвращении загрязнений.

Участок смешивания порошковой продукции использует “сглаженную конструкцию”, чтобы гарантировать чистоту окружающей среды. Везде, где возможно, используются герметичные боксы или поднятые потолки, чтобы улучшить экологические требования. Ингредиенты изделий хранятся в четырех 4000-галлонных герметичных стальных резервуарах. Все ингредиенты взвешиваются, смешиваются, нагреваются и охлаждаются под наблюдением компьютера. Резервуары спроектированы по фармацевтическим принципам, со стенками, отполированными до зеркального блеска, чтобы гарантировать максимальную чистоту.

Самое важное в изделиях гигиены - высоко очищенная и пастеризованная вода. При использовании последних технологических усовершенствований очистки и фильтрации, система очистки воды Amway объединяет мембранную микрофильтрацию и пастеризацию. Сначала вода смягчается, PH-балансируется, хлор удаляется. Затем вода очищается через мембранный фильтр до уровня, соответственно Мировым стандартам. Все готовые изделия транспортируются в емкостях из санитарно безупречной стали, чтобы гарантировать гигиеническую чистоту.

Готовые изделия остаются в закрытой системе до момента, пока их не упакуют на одной из трех современных, управляемых компьютером линий упаковки, включая линию, которая делает надписи на бутылках, и линию для сувенирных бутылок различной формы

Качество изделий контролируется во множестве контрольных точек, что гарантирует высокое качество конечного продукта. Стремление Amway к качеству и новшеству обеспечивается 50-ю учеными и высокопрофессиональными сотрудниками, которых нанимает компания. Amway стал одной из самых больших всемирных компаний по прямым продажам, предлагающей любому возможность иметь свой бизнес. Более 2,5 миллионов человек в 80 странах мира охватил Amway своей деловой возможностью. Они торгуют более 400 наименованиями товаров и фирменными изделиями через каталоги, плюс широкое разнообразие услуг и образовательных программ. Годовой оборот в 1996 году составил 6,8 миллиардов долларов.

Amway & Rubbermaid получают Премию Качества за новую систему хранения продовольствия

Ада, Мичиган, Огайо США : 6 октября 1997 - Amway & Rubbermaid Inc. В этом месяце представляют в Европе и Северной Америке соавторскую линию для производства продукции Rubbermaid, разработанной исключительно для распространения через Amway. Это - первая линия изделий, первоначально представленных в Японии в 1997 году, разработана через стратегический союз Amway & Rubbermaid, объявленный в январе.

Новая система хранения продовольствия — уникальная комбинация качества и красоты, сделанная из высококачественных материалов, обеспечивающих долгий срок службы. Её можно использовать в морозильнике и микроволновой печи, также для консерваций.

Основные контейнеры созданы из высокопрочного поликарбоната для исключительной чистоты и сопротивления загрязнению, царапинам и трещинам. Удобно компануемые контейнеры идеальны для настольного обслуживания, микроволнового нагревания, сохранения продовольствия и индентификации сохраняемого продукта, с плотной изоляцией, что делает изделия простыми при открывании и закрывании, а также при мытье и чистке.

Amway система хранения продовольствия была удостоена Национальной Санитарной Премии, как сложный проект, который не имеет недостатков, защищенный от проникновения бактерий, сохранения остатка продуктов. Изделия полностью экологически безопасны.

Комплект посуды доступен в наборах по 7, 12, 19 предметов, с плотно закрывающимися крышками для хранения, исключительно через независимых дистрибьюторов Amway. Альтернативные крышки доступны для использования в микроволновых печах.

Новая линия хранения продовольствия - первая программа стратегического союза между Amway & Rubbermaid. Распространение

на американском и европейских рынках проходит успешно и начинается в Японии. Amway & Rubbermaid работают совместно над созданием системы хранения продовольствия, которая удовлетворила бы более высокие требования потребителей. Компании планируют представить ряд изделий высшего качества с ведущей маркой Rubbermaid.

Rubbermaid Inc., занимает целый квартал в Уостере, Огайо, США и является многонациональной, с ведущей маркой изготовителя и торговца высокого качества, компаний.

Правила работы для многоуровневого торговца AMWAY.

Брюссель, 25 сентября 1997 года. Решение Брюссельского Суда которое могло бы привести к росту прямой продажи в Европе, подтвердило, что Amway и многоуровневый метод прямой продажи полностью соответствуют Бельгийским законам. Суд отклонил утверждение Министерства Экономики, что Amway, всемирный лидер прямых продаж, нарушил Статью 84 Закона страны о Несправедливых Торговых Действиях, которые имеют место при продаже в пирамидах и цепных продажах. Определив отличия между законными многоуровневыми компаниями, типа Amway, и незаконными цепными продавцами, запрещенными Статьей 84, Суд отметил, что: “Усилия Amway и дистрибьюторов направлены не только, чтобы принять на работу новых дистрибьюторов, как в традиционных пирамидах, где вся прибыль, получаемая от продажи изделий перераспределяется между заказчиками. Amway – это многоуровневая коммерческая система, имеющая различные уровни из-за различий в компенсации каждому дистрибьютору, основанных на его(её) коммерческом объеме реализации. Дистрибьюторы получают продукцию непосредственно от фирмы и продают её непосредственно клиентам, тем самым выполняя операции посредников, за что получают соответствующее вознаграждение”.

Суд также рассмотрел многообразие мер защиты потребителя, обеспечиваемые Amway в коммерческой системе, отмечая условия, чтобы “более эффективно гарантировать, что ни продавцы изделия, ни их заказчики не могут быть обмануты, не вводили собственные правила и не давали обещания, которые невозможно исполнить”. Судья перечислил следующие меры защиты потребителя:

- компания не требует никаких больших начальных капиталовложений;
- все капиталовложения дистрибьютора защищены обратной почтовой гарантией;
- дистрибьюторы защищены от риска затоваривания;
- заказчики защищены гарантией возврата изделия и возврата денег.

Бельгийский делегат Amway Мишель Гуссен сказал: “Для 5600

людей в Бельгии, которые имеют свой собственный бизнес, продающие качественные Апмау - изделия, решение суда подчеркивает важную роль, которую законные многоуровневые компании маркетинга могут играть в сегодняшнем развитии экономики". Гуссен добавил, что Amway и другие компании по прямым продажам полностью поддерживают усилия правительства лучше защитить бельгийцев от запрещенных пирамидальных и цепных коммерческих структур. Компания была довольна, однако с условием, что Суд не будет иметь претензий к правам законных и уважаемых компаний, работающих в Бельгии, поскольку всемирный лидер прямых продаж –Amway был инициатором понятия многоуровневого маркетинга, а самый большой и самый быстрорастущий сегмент прямой продажи принадлежал Amway в 1983 году в Бельгии.

Amway распространяется на Африканском Континенте.

Ада, Мичиган, 22 сентября 1997 года- после расширения в Австралию и упрочнения в Европе, Азии и Южной Америке, Amway открывается на шестом континенте- Африке.

Представительство Amway в Южной Африке(Ю.А.), со штабом в Кейптауне, открылось 19 августа. Ю.А. — 44-я страна, где корпорация проводит свои операции. За год до этого были открыты международные представительства в Коста-Рике, Греции, Колумбии и Филиппинах.

Председатель Amway Стив Ван Андел сказал, что недавнее международное расширение - часть тенденции этого десятилетия. "За последние 38 лет Корпорация выросла от американского предприятия до главной глобальной Корпорации, прогресс и непрерывное совершенствование всегда были частью истории Amway и ее философии. Мы взволнованы тем, что начали работать в Африке".

Президент Amway Дик Де Вос сказал, что открытие рынка наиболее значительно для возможности, которую они предлагают большому количеству людей во всем мире. "В течение прошлого десятилетия социальные и политические изменения во всем мире улучшили условия для мелкого бизнеса и его направлений. Мы продолжаем развивать Amway-возможности на новых рынках и увеличивать число дистрибьюторов".

Новые рынки, открытые Amway, расширяют пределы для делового роста. Amway в Ю.А. первоначально предложил 15 изделий, включая SA-8 — стиральный порошок, L.O.C.- универсальный уборщик, и GLISTER — зубная паста.

Вводится новая торговая марка производителя Корпорации Amway, Ада, Мичиган, США.

Введение Нового ARTISTRY Aha — увлажняющего средства для лица, Ада, Мичиган, 12 августа 1997 года. Лучший результат 22 Вы

получаете, когда ежедневно пользуетесь этим средством. Вы не увидели или не почувствовали различие? Хорошо, ARTISTRY увлажнитель кожи имеет возможность сразиться с недостатком Ваших косметических средств. Новый ARTISTRY АНА, прекрасный увлажнитель, регулирует влажность и жирность кожи на протяжении всего дня с определенными выгодами для вашей кожи. Имея в своем составе 5% Альфа Гидроксидной Кислоты (АНА), смягчающей, и разработанную Amway Матрицу Гидролипидов, увлажняющей, новое средство улучшает полную чистоту кожи, ее вид, поверхность. Применяемое каждый день для гладкой и чувствительной кожи, АНА Увлажняющее средство с научной точки зрения действует так:

- увлажняет и сохраняет необходимую влажность до 24 часов, помогая успокоить сухую кожу;
- явно улучшает гладкость кожи, значительно улучшая клеточную структуру, устраняет сухость, внешнюю грубость поверхности;
- улучшает цветовую однородность и уменьшает появление бледности из-за сухости в темных тонах кожи;
- помогает обеспечить гладкое бритье, уменьшая риск проблем, связанных с бритьем типа зарубок, порезов.

АНА не удаляет угри и аллергию и дерматологические заболевания, но может использоваться всеми типами кожи, включая чувствительную кожу, и это не будет мешать Вашей парфюмерии. Amway изделие доступно исключительно через Amway-дистрибьюторов

Издатели музыки, Amway и Amway-дистрибьюторы достигают соглашения.

Свыше тридцати музыкальных издателей достигли соглашения с некоторыми независимыми Amway — дистрибьюторами, видео — продюсерами и Amway Корпорацией, чтобы решить вопрос нарушения авторского права относительно использования защищенных авторским правом песен и видеозаписей. Иск был подан в текущем году издателями в Федеральный Окружной Суд в Среднем Районе Флориды при поддержке Национальной Ассоциации Издателей Музыки, принципиальной торговой ассоциацией, представляющей издателей музыки в США, и лицензионным подразделением, THE HARRY FOX AGENCY, Inc.

Основанные на соглашении, все требования издателей музыки будут отклонены, издатели музыки будут компенсировать прошлые использования музыки, и механизм для патентования будет разработан. Дополнительные условия соглашения - конфиденциальны.

“Мы довольны, что согласно соглашению, производители и дистрибьюторы видеозаписей будут способны использовать защищенную авторским правом музыку, в то время, как владельцам

авторского права будут компенсировать прошлые и будущие использования”, - сказал Эдвард П. Мерфи, Президент Национальной Ассоциации Издателей Музыки. “В соответствии с этим соглашением, две главных цели музыкального издательства были достигнуты: защита принципов авторского права и поддержка патентования музыки”.

Национальная Ассоциация Издателей Музыки, основанная в 1917 году, работает, чтобы, защитить и поддержать интересы музыкантов и музыкальной промышленности. Свыше 600 членов Н.А.И.М. представляют наиболее важную и влиятельную музыку, реализуемую в США. The Harry Fox Agency, Inc. обеспечивает информационный источник, текущий контроль обслуживания патентования авторской музыки и представляет свыше 17000 издателей музыки.

Amway начинает серию BODY SERIES по уходу за телом.

Ада, Мичиган, 14 июля 1997 года — выпущена серия для людей, которые нуждаются в полной линии изделий, которая включает в себя “всю необходимую парфюмерию, чтобы удовлетворить все их гигиенические потребности. Корпорация Amway представляет BODY SERIES, линию изделий по уходу за телом для всего семейства и всех типов кожи. Новые изделия дополняют AMWAY BODY SERIES Sensitive, представленной в последний раз для чувствительной кожи. Amway BODY SERIES должна заменить существующие в мире средства гигиены на средства Amway, которые воплощают подход AMWAY к личной гигиене, который является простым, чистым, безвредным. Простые средства созданы с многократной выгодой и значительно уменьшают число изделий, которые надо иметь для обеспечения своих потребностей. Каждый компонент имеет специфическую функцию и не включают в себя никаких наполнителей или дополнений. Научные средства доказали качество компонентов, используемых в каждом изделии, так что они работают лучше и нежнее. Сертификат дерматологической и офтальмологической экспертизы подтверждает безопасность изделий. AMWAY BODY SERIES включает:

4 в 1 Семейное мыло-кожа не будет сухой. Мыло мягко очищает, увлажняет, защищает кожу от вредных воздействий окружающей среды, уничтожает 90% бактерий на поверхности кожи.

Лосьон Hand & Body-интенсивный ежедневный увлажнитель, содержащий протеины. Помогает защитить кожу от преждевременного старения, вызванного солнцем, блокирует вредные ультрафиолетовые и инфракрасные лучи. Содержит SPF8-защиту, рекомендуется для кожи рук и шеи.

Glycerin & Honey Complexion-легкое и нежное очищение, содержит естественный глицерин и мед, чистит и смягчает кожу. Гель для душа-концентрат, мягко очищает и увлажняет кожу, хорошо

защищает от вредных воздействий

Антибактериальное жидкое мыло для рук - мягко очищает кожу рук, устраняет 90% бактерий. Увлажняет сухую кожу рук, нейтрализует ароматы продуктов, такие как рыба, чеснок, лук и т. д.

Дезодорант/Anti Perspirant - имеет три модификации. Обеспечивает длительную защиту от пота и сохранение чистоты. Имеет приятный аромат свежести.

Skit Smoother, Stick-концентрированный, ароматический увлажнитель, защищает кожу от потери влаги. Сглаживает тонкую, сухую кожу. Все изделия прошли дерматологический и аллергический контроль:

Sensitive Skin Body Wash-нежный очиститель кожи. Не раздражает слизистую оболочку глаз; делает кожу дышащей, чистой, гладкой. Свежий аромат.

Лосьон для чувствительной кожи - клинически доказано явное улучшение кожи в течение 24 часов, рекомендуется даже для чувствительной кожи младенца. Имеет свежий аромат.

Sensitive Skin Deodorant Stick-сухой нежный дезодорант, исключительное воздействие естественным комплексом Lichen Plus для непрерывной, длительной защиты и сохранения аромата.

Все изделия доступны только через Amway-дистрибьюторов.

Amway презентация. NUTRILITE. Спортивный напиток.

Ада, Мичиган, 12 мая 1997 года - Amway проводит маркетинг рынка спиртных напитков с введением NUTRILITE STRIVE спортивного напитка, с высоким содержанием углеводов и витаминов. STRIVE обеспечивает спортсменов, активных людей и детей энергией. Каждые 8 унций препарата содержат 19 граммов углеводов, 20% вещества, способствующего метаболизму углеводов, 25% веществ для антиоксидации витаминов: А, С и Е, которые помогают нейтрализовать свободные радикалы, произведенные при выполнении физических упражнений. Изделие содержит исключительный NUTRILITE Acego1a Вишневый концентрат – один из самых богатых в мире источников витамина С, и PHYTOFAKTORS, который может следить за тем, как витамины используются организмом. STRIVE поставляет все эти витамины без искусственных красителей и консервантов. STRIVE утоляет жажду естественным цитрусовым вкусом. В национальном тесте вкуса люди сравнивали STRIVE и Gatorage* Лимон Лайт, результат - три к одному. STRIVE — только одна из линий NUTRILITE, произведенных в парке Буена, Калифорния. NUTRILITE предлагает полную линию витаминов и пищевых добавок, плюс здоровые закуски, напитки и изделия для коррекции веса. Они просто уникальны в своей естественности, которая была достигнута через альтернативные методы сельского хозяйства. Amway-NUTRILITE — самый большой изготовитель

фирменных витаминов и минеральных добавок в мире. NUTRILITE-изделия доступны для дистрибьюторов всего мира.

**Amway представляет комплекс антиоксидантов
NUTRILITE и PYCNOGENOL**

Ада, Мичиган, 5 мая 1997 года – Корпорация Amway расширяет исследования в области антиоксидантов и добавления их в продукцию NUTRILITE.

Это исключительный, мощный, сложный антиоксидант Pyenogenom и вытяжки из семени винограда, помогает в борьбе тела со свободными радикалами. Клетки тела находятся под постоянной бомбардировкой свободных радикалов, которые реагируют с жирами, протеинами, углеводами, что неблагоприятно сказывается на здоровье человека. Антиоксиданты помогают поддерживать нормальное состояние крови. Комплекс также содержит добавки для поддержания действия других антиоксидантов.

**Amway и Waterford объявляет об объединении усилий:
Новая линия Cristal Giftware.**

Ада, Мичиган, 25 апреля 1997 года — Amway и Waterford Cristal Ltd. Объявили об объединении, чтобы разрабатывать и продавать прекрасные качественные изделия, ограниченные и опрарвленные лучшими в Европе стеклотрувами.

**Премией “Green Globe Awards” удостоены защитники
окружающей среды.**

Нью-Йорк, 21 апреля 1997 года — на 10 ежегодном Праздничном балу в Нью-Йорке в Зимнем Саду Всемирного Финансового Центра Союз Rain Forest награждает 10 личностей за их усилия в борьбе за сохранение окружающей среды за последние 10 лет. Среди награжденных — Корпорация Amway и Д. В. Андел.

**8 апреля 1997 года - Amway начинает присоединение
Филиппин.**

**30 апреля 1997 года - Amway жертвует 2.6 миллиона долларов
Национальному Пасхальному**

Обществу.

**5 марта 1997 года - Вице-президент Amway получает награду
“Hammer Award” за эффективную
деятельность по охране**

окружающей среды.

Amway и Rubbermaid образуют стратегический союз в Японии.

Токио, Япония и Костер, Штат Огайо: 17 января 1997 года— Amway Japan Ltd. и Rubbermaid Incorporated объявили стратегический союз через Корпорацию Amway. Союз направлен на раз- работку изделий и дистрибьюторские возможности, предоставление

производственных линий для удовлетворения вкусов японского рынка. К 31 августа 1996 года финансовая продажа сети уже составляла 212,2 миллионов \$ и доход сети был 28,1 миллионов \$.

БЛАГИЕ НАМЕРЕНИЯ

Участие Корпорации: Аргентина.

Amway спонсирует Аргентинский проект “Очистим Мир”, проводимый на летнем курорте в городах Вилла Гессель, Пуэрто Десадо, в Уругвае, провинции Антре Риос и в Буэнос-Айресе. В этом проекте участвовали сотрудники Amway, дистрибьюторы и студенты (апрель, сентябрь, октябрь 1997 года.)

Участие Корпорации: Австралия.

“Стремление Молодых” - Amway каждый год спонсирует учебное судно, предлагающее отличившимся студентам возможность участвовать в программе для молодежи “Стремление Молодых”. В этой программе во время плавания на борту судна студенты учатся проявлять инициативу, распределять свое время и руководить.

Участие Корпорации: Нидерланды.

OKARI баскетбол — Amway в Бельгии был спонсором для баскетбольной команды OKARI, включая поставку NUTRILITE-изделий.

Участие Корпорации: Китай.

Amway-Китай был Алмазным Спонсором “Оргкомитета Женщины Гонконга”. в праздновании в 1997 году, состоящего из 80 женских организаций Гонконга. Также Amway-Китай был главным спонсором “2-й Азиатской Баскетбольной Конференции” баскетбольного первенства для азиатов, проживающих в Шанхае. 500 непривилегированных детей были приглашены Amway - Китаем посетить игру.

Участие Корпорации: Польша.

Amway - Польша был одним из спонсоров Третьих Национальных Юношеских Летних Олимпийских Игр в Кракове в июле 1997 года и обеспечил призы и премии победителям.

Участие Корпорации: Словения.

Amway — Словения провела благотворительные соревнования по пляжному теннису для Красного Креста Словении в помощь детям Центра Восстановления в Дебелии на Словенском побережье.

Участие Корпорации: Чешская Республика.

Американские танцоры и Amway были спонсорами “Чешского Первенства по Бальным Танцам”, Amway обеспечил финансовую поддержку и призы — косметику ARTISTRY.

Участие Корпорации: Италия.

Amway в Италии создает фонды для Telefono Azzurro, хорошо

известной организации, специализирующейся на поддержке детского благосостояния. Кампания, названная “Amway ha un cuore azzurro”, началась в 1993 году и проводится ежегодно. Amway-дистрибьюторы поднимают фонды не только через продажу товаров, но также организуют различные театральные представления, спортивные игры и встречи милосердия.

Участие Корпорации: Таиланд.

Операция “Улыбка”. Amway — главный спонсор этой глобальной организации, которая обеспечивает свободную реконструктивную пластическую хирургию для детей с лицевыми уродствами и врожденными аномалиями. В октябре 1997 года операция “Улыбка” проводилась бесплатно 150 детям в Ятосон, области Таиланда.

ТАК ЧТО ЖЕ ТАКОЕ КОРПОРАЦИЯ AMWAY

Корпорация Amway — частный, базирующийся в США, изготовитель домашних и персональных изделий, которые продаются исключительно через Amway - дистрибьюторов.

Amway-дистрибьюторы — независимые деловые владельцы, которые в дополнение к маркетингу Amway-изделий, предлагают возможность заниматься бизнесом Amway,

ПРОФИЛЬ

Amway — одна из всемирных и наиболее известных компаний прямых продаж. Основана в 1959 году в Ада, Мичиган (США) Джеем Ван Анделом и Ричем Де Восом. Amway -изделия и услуги выставлены на продажу исключительно через Amway-дистрибьюторов во всем мире.

ШТАБ

ГЛАВНЫЙ ШТАБ AMWAY размещен в ADA, Мичиган (США). Штаб Amway Япония Ltd. размещен в Токио. Штаб Amway Азия Тихий океан Ltd. размещен в Гонконге.

СЛУЖАЩИЕ

Amway имеет более чем 14000 служащих во всем мире.

НЕЗАВИСИМЫЕ ДИСТРИБЬЮТОРЫ

Amway имеет армию дистрибьюторов в количестве более 3 млн. человек, которые являются независимыми деловыми владельцами, а не Amway служащими.

РУКОВОДСТВО И УПРАВЛЕНИЕ

Корпорация Amway — частная собственность семейств Де Вос и Ван Андел, 10 членов составляют Палату Руководителей. Группу управления Amway возглавляет Стив Ван Андел - Председатель, Дик Де Вос — Президент. Amway Япония и Amway Азия Тихий океан также управляется Палатами Руководителей. Стив Ван Андел также

работает, как Председатель Amway Азия Тихий океан и вице Председатель Amway Японии. Дик Де Вос работает, как

Председатель Amway Японии и Президент Amway Азия Тихий Океан. Все организации управляются опытной группой Старших Операционных систем.

ПРОДАЖА

Глобальное увеличение оборота началось с 1990-го года и достигло пика в 1997-м году — 7 миллиардов долларов. Amway регистрирует продажи в течение последних 12 лет. На 1999-й финансовый год оборот Amway составляет 5 млрд.\$.

ИЗДЕЛИЯ И УСЛУГИ

Больше, чем 450 уникальных изделий высокого качества несут имя Amway в разделах личной гигиены, пищи и продуктов, местных технических и коммерческих изделий, плюс ряд других услуг. В 1996 году был основан Nutrilite Amway - самый большой всемирный изготовитель фирменных витаминов и минеральных добавок.

ПРОИЗВОДСТВО

Производство происходит прежде всего во Всемирном Штабе Amway, ADA, Мичиган (С.Ш.А.), Nutrilite в Парке Буена, Калифорния, в Amway-Koree Ltd., в Amway-Kitae Ltd. Выбранные изделия также сделаны для Amway независимыми изготовителями в

Австралии, Австрии, Бельгии, Бразилии, Китае, Франции, Германии, Гонконге, Ирландии, Италии, Японии, Корее, Малайзии, Мексике, Нидерландах, Новой Зеландии, Тайване, Великобритании и в других странах.

ПРИСОЕДИНЕННЫЕ СТРАНЫ И ТЕРРИТОРИИ

Amway имеет филиалы в 45 странах и функционирует в более чем 80-ти странах мира. Большая часть бизнеса Amway располагается вне Северной Америки.

АССОЦИАЦИЯ ПРЯМОЙ ПРОДАЖИ

Amway — давний активный член Ассоциации Прямых Продаж С.Ш.А. (DSA). Amway-корпорация — одна из самых больших всемирных компаний прямых продаж.

Очень часто многоуровневые, прямые продажи сравнивают с запрещенными пирамидальными структурами. Как же отличить пирамиду от честного бизнеса? В этом вам поможет следующая глава.

ПИРАМИДЫ

Не делайте дорогостоящую ошибку!

Тысячи американцев потеряли миллионы долларов, участвуя в схемах пирамид. Многие из жертв знали, что это была карточная игра (хотя не знали, что разница была против них). Многие другие думали,

что оплачивают стартовый капитал собственного бизнеса. Эти люди были введены в заблуждение замаскированными пирамидами. Простые схемы пирамиды подобны цепным реакциям, в то время, как замаскированные скрывают свой истинный характер, чтобы ввести в заблуждение потенциальных инвесторов.

Что такое схема пирамиды ?

Пирамида - это когда большое число людей внизу оплачивают расходы нескольким людям наверху. Каждый новый участник платит за возможность продвинуться к верхней части получения прибыли из платежей других, которые могут присоединиться позже. Вот как выглядит типичная денежная пирамида: чтобы вступить вы должны сделать какое-нибудь капиталовложение (обычно до 1000\$). Например, 1000\$ стоит покупка одной позиции в нижнем уровне пирамиды. 500\$ из этих денег идет человеку в следующем уровне, который находится непосредственно над вами, а другие 500\$ идут человеку, который стоит наверху пирамиды - покровителю. Если все уровни заполняются участниками, покровитель собирает огромную сумму, а вы и другие на нижних уровнях даже не возвращаете своих денег. Это происходит потому, что зачастую пирамиды рассыпаются еще до того, как вы получаете свою первую прибыль.

Что вы должны знать относительно пирамид.

- Они проигрышны. Пирамида основана на простой математике: много проигравших оплачивают расходы нескольких победителей.
- Они мошеннические. Участники пирамиды сознательно обманывают тех, кого они принимают в эту схему. Немногие оплатили бы вступление, если бы им все правильно объясняли.
- Они запрещены. Имеется реальный риск уголовной ответственности.

Почему люди готовы вкладывать деньги в пирамиды?

Покровители пирамиды очень хорошие психологи. При вербовке они создают волшебную восторженную атмосферу, где давление группы и обещание легких денег играет на людской жадности. Трудно сопротивляться этому виду вербовки, если вы не распознаете, что схема работает против вас.

Замаскированная пирамида — волк в одежде овцы.

Некоторые покровители пирамид делают свои схемы, напоминающими многоуровневый маркетинг. Многоуровневый маркетинг — это законный деловой метод, который использует сеть независимых дистрибьюторов, чтобы продать изделия потребителям. Чтобы напоминать компании МЛМ, пирамида берет линию изделий. Однако это лишь ширма, никаких усилий, даже самых маленьких, не прилагается для распространения продукта. Перераспределение денег — вот что типично для пирамиды. Новые дистрибьюторы привлекаются, чтобы обеспечить деньгами уже принятых.

Самый лучший способ избежать замаскированного мошенничества пирамид состоит в том, чтобы убедиться, что возможность дохода и сама компания законна и реальна.

МЛМ - законная возможность дохода

МЛМ - это популярный вид бизнеса, в котором изделия попадают к потребителям через независимых дистрибьюторов. В МЛМ вы также можете сформировать собственную группу людей и обучить их этому бизнесу. Ваше вознаграждение будет составлять процент от продаж, совершенных вашей группой, и процент от вашей собственной продажи розничным покупателям. Эта возможность сделала МЛМ привлекательным видом бизнеса с незначительным начальным капиталовложением.

Как найти различие между законным бизнесом и замаскированной пирамидой.

Пирамиды пытаются делать деньги из вас и быстро, а МЛМ - компании пытаются делать деньги с вами, поскольку вы формируете свой бизнес и продажу их изделий потребителям. Прежде чем подписать с компанией договор, исследуйте тщательно ее деятельность - задайте себе три вопроса:

1. Сколько требуется денег, чтобы оплатить вступительный взнос.
2. Существует ли в компании возврат товара.
3. Продукты компании продаются потребителям?

- Стоимость. Если стоимость существенна - будьте внимательны. Вступительный взнос в компаниях МЛМ обычно очень мал, т. к. компания хочет облегчить для вас начало работы. Пирамида, с другой стороны, получает почти всю свою прибыль при подписании контакта с новичками. Следовательно, стоимость вступительного взноса обычно высока.

- Остерегайся, если нельзя вернуть непроданный товар. Законные компании обычно берут обратно непроданные изделия, если вы решили выйти из бизнеса, возвращая не менее 90% от стоимости.

- А если в компании нет продажи потребителям? Это ключевой момент. МЛМ зависит от продажи потребителям и от установления рынка. Это требует от изделий высокого качества, конкурентоспособности. А пирамиды не заинтересованы в продаже изделий конечным пользователям. Приобретение изделий никогда не должно превышать того, что вы реально можете продать.

Как защитить себя от плохого капиталовложения?

1. Экономьте свое время. Не позволяйте никому отвлекать вас. Люди, говорящие о вхождении на первый уровень подразумевают то, что присоединившиеся позже будут обмануты.

2. Задайте вопросы:

- Относительно компании и чиновников.
- Относительно изделий: стоимость, источник обеспечения,

потенциальный рынок в. вашей области.

- Относительно начального взноса (включая требуемые приобретения).

- Относительно гарантии компании на возврат товара.

- Относительно среднего дохода активных дистрибьюторов.

3. Получите литературу компании.

4. Консультируйтесь с другими людьми, имеющими опыт работы с данной компанией и ее изделиями. Проверьте фактическую продажу изделий потребителям.

5. Исследуйте и проверьте всю информацию.

Вопросы и ответы.

Как человек становится Amway — дистрибьютором?

Человек должен быть поддержан в Amway — бизнесе активным дистрибьютором, который будет ответственен за обучение нового дистрибьютора относительно Amway — бизнеса.

Сложно ли начать Amway — бизнес?

НЕТ! Низкая начальная стоимость вступления делает эту возможность доступной практически для каждого.

Как дистрибьюторы заслуживают доход?

Дистрибьюторы заслуживают доход несколькими путями. Сначала они могут заслужить прибыль на розничной продаже изделий, приобретенных со скидкой. Они также заслуживают премии, основанные на этой продаже, и поддерживают свою цепочку.

Являются ли Amway — дистрибьюторы служащими компании?

Нет — они независимые деловые партнеры.

Сколько изделий предлагает Amway?

В С.Ш.А. реализуется более 500 наименований различных товаров, несущих фирменный знак Amway. Кроме того, дистрибьюторы в некоторых странах могут торговать другими популярными фирменными товарами при помощи нашего каталога.

Кто производит изделия Amway?

Заводы Amway производят большинство изделий, несущих имя Amway, есть лицензионные продукты Amway. Основные производства размещены во Всемирном Штабе ADA, Мичиган; Nutrilite размещен в Баен Парке, Калифорния; ряд фабрик — в Южной Корее и Китае. Производство для сельского хозяйства Nutrilite находятся в Калифорнии и Мексике.

Как я могу покупать изделия Amway?

Изделия Amway продаются только через дистрибьюторов. С 2000-го года также введен новый способ распространения товаров через Всемирную сеть INTERNET при помощи электронной коммерции.

Какова форма собственности Корпорации Amway?

Корпорация Amway принадлежит семьям Де Вос и Ван Андел. Две дочерние компании — Amway Asia Pacific, Ltd. и Amway Japan Ltd. имеют коллективную форму собственности.

Кто управляет компанией сегодня?

Amway был основан в 1959 году Рич Де Восом и Джей Ван Анделом. Сегодня Стив Ван Андел, сын Джея является Председателем. Дик Де Вос, сын Рича, является Президентом. Они управляют Корпорацией и Советом Директоров, который включает сооснователей Amway и их детей.

Ходят слухи, что Amway является культом. Так ли это?

Нет — этот бизнес имеет отличную среду, определенную общедоступными, деловыми целями. Философия Amway не должна быть извращена, как культ. Компания предлагает деловую возможность для всех, независимо от религиозных убеждений, расы или рода. Это уникальная возможность для личности. Дистрибьюторы совместно используют желание преуспеть в бизнесе и воспринимают Amway, как превосходную возможность для достижения множества целей. Новые дистрибьюторы получают обучение, мотивацию и поддержку в формировании своего бизнеса.

В завершении покажем, что любая ссылка к Amway, как к культу - неправильна. Почему Amway-встречи кажутся некоторым людям культом?

Amway-встречи полны энергии, энтузиазма – доказанный способ мотивировать людей на продажу и формирование их бизнеса, поддерживая друг друга. Некоторые люди не могут привыкнуть к этому. Однако наиболее успешные компании знают, что восторженные, встречи повышают мораль и улучшают результаты в любом коммерческом деле. Этот энтузиазм мотивирует дистрибьюторов помогать и поддерживать друг - друга.

Amway-дистрибьюторы подобны большинству деловых людей, и они знают, что энтузиазм распространяется и формирует доверие, помогая преуспеть в области продаж.

Имеет ли - Amway влияние на бизнес дистрибьютора?

Чтобы стать Amway-дистрибьютором, человек должен подписать соглашение соблюдения Кодекса Amway. Каждый год дистрибьюторы добровольно возобновляют это обещание вместе с продлением контракта.

Правила поведения регулируются некоторыми этическими нормами Amway. Amway имеет право предписать эти правила в контракте с дистрибьюторами на протяжении действия контракта. Кроме того, Amway играет главную роль в составлении проекта и выполнении прямого Кодекса поведения Мира промышленности продажи, которому близки наши собственные правила и ,принимает ответственность за соглашение с каждой компанией. ...Компании, не

выполняющие Кодекса поведения, исключаются из Национальной Ассоциации Продаж. Amway настоятельно поддерживает и одобряет этот Кодекс.

Какие меры принимает Amway при серьезных нарушениях правил ?

В большинстве случаев сначала рассматриваются нарушения правил и ведется работа по обучению дистрибьютора избегать повторных ошибок. Это наиболее простой и эффективный способ решить большинство проблем и способствовать ответственному поведению. Если это не помогает - принимаются меры против дистрибьютора, которые могут включать приостановку его бизнеса в течение 6-ти месяцев. В наиболее серьезных случаях мы можем порвать контракт с дистрибьютором.

Каково различие между Amway и запрещенными пирамидами?

В 1979-м году Федеральная Торговая Комиссия сделала заключение - Amway законная, деловая возможность, а не пирамида. Продажа Amway и план - маркетинг были представлены в Федеральные Суды, как пример для исследования многоуровневого рынка, основанного на прямой продаже потребителям. Дистрибьюторы могут заслужить премии, если те, которых они поддерживают, осуществляют продажу. В запрещенных пирамидах премию можно заслужить просто за спонсирование кого - либо, т.е. за привлечение "голов"

Amway:

- Не оплачивает никакие премии, если изделия не проданы. Не оплачивает премии за спонсирование "голов". Пирамиды, напротив, часто делают именно так.
- Не требует закупать товар большими партиями. Эксплуатирует удобный центральный склад и имеет превосходно поставленные заказные программы и службу доставки.
- Обеспечивает возврат продукции при ее нереализации, если она не соответствует предъявленным требованиям.
- В заключение пирамиды обычно функционируют в течение нескольких месяцев, после чего — сокращаются и исчезают. Amway, однако, существует как бизнес уже 41 год.

Почему такой перспективный бизнес, как Amway, ориентируется на материальные блага?

Это - бизнес и основная работа людей, в отличие от любого другого бизнеса, должен приносить деньги, которые не только помогут оплатить счета, но также реализуют другие цели. Они могут быть близкими или далекими, большими (подобно покупке новой фирмы) или маленькими (подобно экономии на отдых в течение каникул).

Деньги и возможность покупать — являются универсально распознаваемым индикатором успеха, что дистрибьюторы и

используют для мотивации. Каждый человек сам определяет, какой конечной цели он желает достичь.

Кроме того, цель любого бизнеса — удовлетворение множества различных потребностей. Не все они касаются денег или материальной прибыли. Например, некоторые люди становятся Amway - дистрибьюторами, чтобы улучшить свои деловые качества или узнать, как управлять собственными компаниями. Другим - нравится темп бизнеса, достаточное количество свободного времени. Некоторые люди ищут не работу, а возможность приобретения деловых контактов и общения с положительно настроенными людьми.

Доход, полученный через Amway, дает возможность многим материально помогать благотворительным организациям во всем мире.

Почему так много критики Amway на Internet?

Internet обеспечил форум для миллионов, чтобы выразить их личный опыт и мнение, и некоторые пользователи занимаются сбором информации, критикующей Amway. Эта информация должна быть рассмотрена вместе с тремя миллионами людей во всем мире, кто получает достаточно прибыли от Amway-бизнеса.

Amway поддерживает права личности на свободу слова и считает Internet ценным инструментом связи. Однако на основании основных прав, личности должны отвечать за точность и правдивость представляемой информации. Amway - одна из огромного числа компаний и организаций, требующих ответственности за информацию в Internet.

В то время, как критика основана на их собственном представлении, факт жизнеспособности и законности Amway был проверен и доказан сорокалетним феноменальным успехом. Оборот Amway-доказательство популярности изделий и демонстрация дохода дистрибьюторов.

Хотя мы в движении уже 40 лет, наша компания понимается правильно еще далеко не всеми. Для нас это обидно.

Много ли надо времени, чтобы преуспеть в Amway?

Любой бизнес требует интенсивной работы, времени и понимания, особенно вначале.

Но Amway — бизнес предлагает гибкость для наших дистрибьюторов в управлении их бизнесом. В отличии от обычной работы, Amway-дистрибьюторы могут работать дома, когда они хотят, в их собственном темпе и по собственному графику.

Эта гибкость - важная причина для многих людей во всем мире.

Мы слышали, что товары Amway-дорогие. Почему?

Наши изделия имеют конкурентоспособные цены по сравнению с любыми изделиями такого уровня. Мы знаем это из наших обзоров рынка, обратной связи с дистрибьюторами и, в конечном счете,

коммерческого роста всех наших производственных линий за эти годы.

Наши данные показывают, что в то время, как некоторые из наших изделий являются более дорогими, чем их аналоги, они менее дороги при использовании. Изделия, которые являются более дорогими, обычно имеют больше преимуществ над конкурирующими изделиями. Многие наши изделия высоко концентрированы, что приводит к более длительному сроку эксплуатации. На натуральной основе, эти изделия оценены очень высоко.

Также важно обратить внимание, что Amway — дистрибьюторы продают больше, чем просто изделия — они также продают исключительный уровень обслуживания. Amway — изделия доставляются непосредственно заказчику и поддержаны гарантией. Это делает возможным для заказчиков фактически полное исключение посещения магазинов для покупки товаров и отсутствие беспокойства за их качество. Это удобно многим занятым людям.

Потребитель — окончательный судья цены и качества и о нашем коммерческом успехе за эти годы говорят объемы роста нашего предприятия.

СТАТИСТИЧЕСКИЕ ДАННЫЕ

Шесть видов продаж:

- Полная цена — скидка.
- Краткосрочные — специфические.
- Краткосрочные — качественно усовершенствованные.
- Выездные.
- Путем социальных контактов.
- Выгоды.

Способы продаж:

- Домашние распродажи — 59%.
- Продажи по телефону — 15,9%.
- Публичные продажи — 0%.
- Случайные продажи — 4,3%.
- На рабочем месте — 14,8%.
- Другие — 6%.

Коммерческая стратегия:

Методы, используемые, чтобы генерировать продажу.

- Индивидуальное общение один на один — 64,9%
- Одни направляют других — 1,6%
- Партиями — 0%
- Презентации — 32%
- Другие — 1,4%

Демография работающих:

- Независимые — 0%
- По контракту — 99,8%
- Штатные служащие — 0,2%

Семейный статус:

- Семейный бизнес — 77,4%
- Одиночки — 19,3%
- **Парный бизнес — 10,3**

Тенденции семейного статуса

	Одиночки	Семьи
1991	10%	90%
1992	10%	90%
1993	18%	82%
1994	24%	76%
1995	24%	76%
1996	24%	76%
1997	27%	73%
1998	28%	72%
1999	30%	70%

По затраченному времени:

- Весь день — 11%
- Часть дня — 78,9%
- 40 часов в неделю — 6%
- 30 часов в неделю — 5,1%

Возраст:

- До 18 — 0,2%
- 18 — 24 — 7,9%
- 25-34 — 32,2%
- 35-44 — 30,8%
- 45-54 — 15,3%
- 55-64 — 9%
- 65 и выше — 4,6% .

Пять причин, чтобы заняться прямыми продажами:

- Нравится и устраивает продукт и программа — 90,7%
- Получаем собственный бизнес, где сам себе хозяин — 73,1%
- Возможность заработать дополнительные деньги — 63,7%
- Чем больше работаю, тем больше зарабатываю — 54,3%
- Наслаждаюсь, когда продаю — 48,5%

Клуб миллиард \$:

- Австралия — 20,5
- Бразилия — 3,54
- Франция — 20,5
- Германия — 50,5
- Япония — 302
- Корея — 20,5
- Мексика — 11
- Тайвань — 2,52
- Великобритания — 10,5
- США — 207

Профиль работающих:

Семейное положение:

- Женатые — 72%
- Одиноким — 28%

Иждивенцы

- Нет иждивенцев — 37%
- Один иждивенец — 19%
- Два иждивенца — 28%
- Три и более — 16%

Образование:

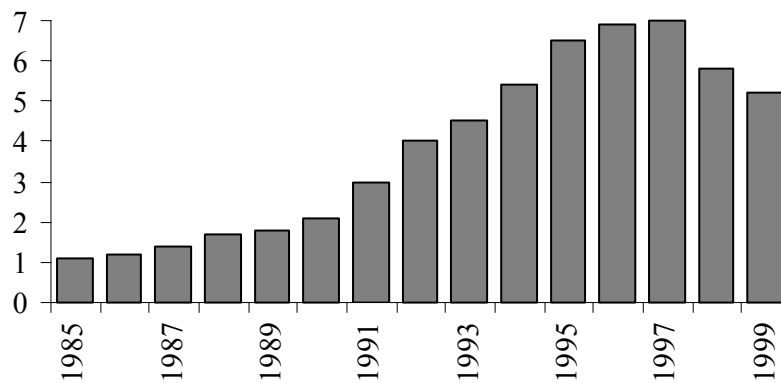
- Аспирантское — 5%
- Высшее — 16%
- Неоконченное высшее — 8%
- Среднее техническое — 32%
- Средняя школа — 33%
- Неполная средняя школа — 6%

ВАЛОВОЙ ДОХОД ОТДЕЛЬНЫХ СТРАН

<i>Страна</i>	<i>Оборот</i>	<i>Количество дистрибьюторов (тыс. чел.)</i>
Аргентина	1004	410
Австралия	2200	615
Австрия	340	40
Бельгия	111	13
Бразилия	3500	887
Канада	1825	875
Чили	180	160
Колумбия	400	200
Чехия	75	70
Дания	50	5
Финляндия	120	20
Франция	2100	300
Германия	4670	191
Греция	41	25
Гонконг	78	98
Венгрия	53	110
Индия	70	12
Индонезия	192	750
Ирландия	19	5
Израиль	80	14
Италия	2120	375
Япония	30200	2500
Корея	1680	476
Малайзия	640	1000

<i>Страна</i>	<i>Оборот</i>	<i>Количество дистрибьюторов (тыс. чел.)</i>
Мексика	1300	1060
Нидерланды	130	33,7
Новая Зеландия	126,5	76
Норвегия	90	9
Перу	295	177
Филиппины	320	630
Польша	155	220
Португалия	60	23
Сингапур	96	33,7
Словакия	58	15
Южная Африка	330	100
Испания	652	123,6
Швеция	90	50
Свазиленд	245	5,7
Тайвань	1920	2000
Таиланд	800	500
Турция	98	212
Великобритания	1,396	400
США	19500	7200
Уругвай	42	19,5

Оборот Amway с 1985 по 1999 год



Список территорий и стран, где функционирует Amway

О-ва Самоа, Ангола, о-ва Антигуа, Аргентина, Австралия, Австрия, Азорские о-ва, Багамы, Барбадос, Барбуда, Бельгия, Бермудские о-ва, Бразилия, о-ва Вирджиния, Бруней, Канада, Канары, Каймановы о-ва, Чили, Колумбия, Коста-Рика, Чехия, Доминиканская республика, Сальвадор, Франция, Антильские о-ва, Гвиана, Германия, Гренада, Греция, Гуам, Гватемала, Гернси, Гаити, Гондурас, Гонконг, Венгрия, Ирландия, Индия, Индонезия, Италия, Япония, о-ва Джерси, Корея, Макао, Мадейра, Малайзия, Мексика, Монсератт, Нидерланды, Новая Зеландия, о-ва Паллау, Панама, Китай, Филиппины, Польша, Португалия, Пуэрто-Рико, Румыния, Словения, Южная Африка, Испания, Санта-Кидз и Табаго, Сант-Винсент, Швейцария, Тайвань, Таиланд, Тринидад и Табаго, Марианские, Маршалловы и Каролинские о-ва, Турция, Великобритания, США, Уругвай, о-ва Уэрк.