

GRAFIKGRÄV OM AMWAYS BONUS- OCH SÄLJSYSTEM

Kategori dagstidning < 100 000 i upplaga

Bidraget gäller den helsidesgrafik (sid A15 060401) som publicerades som en del av artikelserien om Amway.

Företaget Amway körde rekryteringsmöten för fulla hus varje vecka i Norrköping. Jag blev ombedd att undersöka om det gick att göra en grafik som förklarade Amways sälj- och bonussystem.

Alla som värvas till Amway får broschyren ”Affärsinformation”. Efter några genomläsningar stod det klart att det var i stort sett omöjligt att skapa sig en objektiv bild av hur mycket/lite pengar du faktiskt tjänar som säljare. Allt vi hade var Amways egna uppgifter om stora summor och diverse säljsnack.

Det var läge att presentera fakta. Veckor av läsning av det finstiltade, vridning och vändning på bonusregler, räknande och uppställande av systematiska exempel gav utdelning. Det går inte att tjäna några större summor som Amwaysäljare.

Jag började ringa lite försiktigt till Amway för att ”komplettera” reporterens uppgifter, ställde vänligt naiva frågor, förstod inte riktigt utan fick de att utveckla de bonusregler som saknades i broschyren. På det sättet lyckades jag reda ut det pyramidformade säljsystemet med tvångsköp, värnningshetsen, motivationsmaterial och visa hur hela bonussystemet är upplagt. I grafiken kan läsaren själv se hur lite en säljare faktiskt tjänar även om hon värvar många och jobbar hårt.

När sidan i princip var klar skickade jag den till Amways chef för Skandinavien. Han bokade direkt plats på flyget från Danmark och flög till Norrköping tillsammans med en bonusspecialist och någon form av representant/jurist för att avstyra katastrofen.

Allt gick igenom, vi räknade, de presenterade exempel och påvisade hur bra produktutbudet var men faktum kvarstod. Siffrorna stämde. Mötet resulterade i ytterligare två meningar på sidan: ”Amways chef för Skandinavien och deras bonusspecialist har sett sidan och kontrollräknat alla uppgifter. De har inget att anmärka på.” Jag tror att det var avgörande för de läsare som är Amwaysäljare.

1. Jens Tärning, tecknare (grafik, text, redigering, research på aktuell sida)
Roland Klinga, huvudreporter
Anna Bennich, faktakoll/komplettering
Rebecka Lundgren, reporter
2. Norrköpings Tidningar
3. 1:a, 3:e, 5:e och 6:e april 2006
4. Amway höll rekryteringsmöten i Norrköping. En reporter drog igång ett minigräv och hörde sig för med mig om grafik.
5. Miniräknare, systematiska uppställningar och vänliga, diskreta, lite naivt tafatta men för mig avgörande frågor om bonusregler.
6. Källorna är Amway själva och diverse forum och hemsidor om Amway.
7. Nej - inga större problem.
8. Min del av projektet tog tre till fyra veckor.
9. Vi tror att verksamheten har minskat i Norrköping men har inte några faktiska belägg för det.
10. Konsumentvägledaren i Norrköping var positiv. Även kollegor har uttryckt uppskattning.
11. Projektet har inte anmälts till PO eller någon annan instans.

/Jens Tärning

Tecknare och journalist på Norrköpings Tidningar