

# 如何經營業務指南

## 應該做的

---

- 1.** 在嘗試在新市場擴展業務前，專注於在當前開放的市場中建立您的業務。您的業務在國內市場的規模越大，您尋找進入新市場的途徑的機會就越多。
- 2.** 如果您通知您在新市場的下層或通知您在新市場認識的個別聯繫人，告訴他們 Kannaway 未來將開設於他們的市場是合適的。通知他們在適合採取行動時將會收到通知。
- 3.** 請理解，先入為主的國際業務發展戰略並非在所有情況下都可行。可持續發展的企業是建基於發展長期增長的企業而不是尋求捷徑的想法的人建立的。在國外市場發展業務需要時間和金錢的投資。
- 4.** 將您個人在香港認識的任何聯繫人定向到全球 Kannaway 網站 ([www.kannaway.com](http://www.kannaway.com)) 以獲取有關公司和商機的信息。
- 5.** 在適當的時候，使用 Kannaway 的 PowerPoint 和政策和程序作為您在香港聯繫過的人的信息。Kannaway 將在適當的時候提供這些信息。香港的獎勵計劃將與美國使用的獎勵計劃基本相同。
- 6.** 如果您註冊為企業，則必須填寫並提交具有適當商業登記的實體申請。這包括公司註冊證書和有效的商業登記證書。如果您以個人身份註冊，您仍然必須提供政府頒發的身份證號碼。

## 不應該做的

---

- 1.** 不應該預先發展及註冊潛在客戶。不要預先註冊任何潛在客戶，這會給潛在客戶已在公司註冊的錯覺。不要收集曾經接觸過的人士的姓名、地址或電話號碼。並非每個人都有資格參與我們這種性質的業務。例如：任何未滿 18 歲的人士都沒有資格參與。
- 2.** 在市場開放前，不要發展或試圖發展任何支綫。以上發展可以視為合同的製定和未經註冊的企業的經營。
- 3.** 不要以任何理由收取款項。收取款項可視為合同的成立，以及未經公司批准的合作，均是不適當的及是可以被起訴的。
- 4.** 不要對產品及其有效性做出任何聲明。這兩者都是嚴格禁止的。
- 5.** 不要使用代理人、顧問或任何代表在香港建立組織。
- 6.** 不要自行製作或分發任何支援建立 Kannaway 業務概念的文獻。所有描述公司或產品的文獻都必須是由公司製作和批准的。
- 7.** 不要從任何其他市場發送描述 Kannaway 業務的文獻。香港市場必須使用專屬香港市場的文獻，以支援建立特定於香港的業務。
- 8.** 請勿通過互聯網發送產品或鼓勵購買產品。這些是簡單可判斷的「應該做」和「不應該做」的行為。雖然這些是針對香港市場的，但它們被視為適用於所有潛在市場。Kannaway 期望其創業家採取適當的行為。如果有人從事不當行為，Kannaway 會在開啟市場時將他們剔除於市場外。
- 9.** 請勿在 Kannaway 目前未營業務的市場中發展及註冊潛在客戶。