

# 亞太區一體化常見問題

亞太區一體化(APU)於 2013 年 8 月 17 日推出。現在，居住於區內的經銷商將更快、更易累積 BV/IBV，原因是所有 BV/IBV 不再分別於三個 BV/IBV 庫儲存，而是綜合於一個 BV/IBV 庫儲存。你現在可發展區域市場，以加強左、右兩邊組織的整體業務活動，從而比以往更快賺取佣金！

我們準備了以下常見問題，旨在解答居住於亞太區內經銷商的常見問題。

1. APU 實行後，如果一位香港經銷商決定於 003 設置澳洲事業，而 003 仍存在現有香港下線經銷商，那麼會綜合顯示全部亞太區業績，還是仍會分開顯示各個亞太區國家的業績？

答：一般情況下，APU 後業績會全部綜合顯示。請參閱下文圖顯，你可於超連鎖事業管理系統查閱有關版面。

The screenshot shows a data table with columns for 'Region/Country', 'Salesperson', 'Start Date', 'End Date', 'Sales Amount', and 'Commission'. Below the table is a 'Region/Country Breakdown (UAM/UEU)' summary table.

Region/Country	業績總額 (港幣)	業績總額 (美金)
UAM	868.75	608.25
UEU	2178.79	93.25

Callout 1: 經銷商現在可以透過「區域/國家」欄目得知業績點數是從亞太區的那一個地方產生。

Callout 2: 經銷商可以透過「左邊的新業績點數總計」和「右邊的新業績點數總計」得知亞太區的總累積團體業績點數。

Callout 3: 經銷商現在可以透過「Region/Country Breakdown (UAM/UEU)」和區域/國家分類(亞太區)欄目得知業績點數的分佈。

2. APU 實行後，如果我是香港經銷商，台灣或澳洲會當成國際連鎖分店加入的商業發展中心(IRC)看待嗎？  
答：不會，亞太區內的經銷商將不會有 IRC。亞太區內的所有業績將綜合計算作為你本國的整體業績。
3. 對於即將首次於亞太區發展事業的經銷商而言，他們會自動選擇加入嗎？  
答：會，而且你無需再於任何其他亞太區市場（現有或未來）申請全球推薦權，原因是你已經是亞太區經銷商。
4. 我們現已綜合為亞太區，未來拓展的新市場（包括新興市場計劃(EMP)市場）的 BV/IBV 亦會綜合計算嗎？  
答：會。
5. APU 實行前，如亞太區經銷商在另一個亞太區國家推薦一位新經銷商，除非他們擁有全球組織，否則新推薦經銷商的 BV/IBV 並不獲計算。現在會計算嗎？

答：會，假設 APU 實行前，美安澳洲經銷商於台灣推薦新夥伴，除非美安澳洲經銷商於台灣擁有全球推薦權，否則台灣夥伴的 BV/IBV 並不會計算。現在 APU 實行後，澳洲經銷商亦可獲得該位台灣經銷商產生的 BV/IBV，並於一個帳戶內累積。

6. IBV 包括於 APU 內嗎？

答：是，IBV 包括於 APU 內。

7. 入會登記窗口內有 EMP 國旗（紐西蘭、菲律賓和新加坡）。我們何時可登記這些國家的新人？

答：亞太區的 EMP 將於年內稍後開始。當準備就緒時，我們會於電子 e 快訊公佈。

8. 如亞太區經銷商推薦一位美洲／歐洲區的新經銷商，BV/IBV 會有甚麼影響？

答：APU 並不會影響來自美洲和歐洲的 BV/IBV。經銷商仍必須於這兩個區域擁有全球推薦權，並符合其他有關要求，才可分開累積這兩個區域的業績。

9. 當全球一體化實行，來自其他區域（美洲和歐洲）經銷商的 BV/IBV 會如何計入本國和 IRC？

答：最終，BV 或 IBV 將透過 IRC 轉化為本國業績。請注意，全球一體化將於一至兩年後才會在亞太區推出；訂立發展策略時，請謹記考慮這一點。當全球一體化於區內推出時，我們會提供更多資訊。

10. 如果我的美安台灣及美安香港事業均設置於較強的組織(002)，我可以將綜合帳戶設置於較弱組織(003)嗎？

答：APU 實行後，你只需如現時一樣繼續發展較弱的 003 組織。一體化的好處是，所有亞太區 BV 將綜合累積，讓你更快賺取佣金。你應繼續發展亞太區事業的較弱組織，讓這些市場的 BV 綜合累積。你可以比以往更快賺取來自左、右兩邊的佣金。

11. 如果我是澳洲經銷商，澳洲左、右兩邊分別有 1,200 BV，而台灣左、右兩邊亦分別有 1,200 BV，那麼 APU 實行後，我的左、右兩邊是否隨即分別有 2,400 BV？

答：是，APU 實行後，業績會變成 2,400/2,400。

12. APU 實行後，我們會否有相同的產品，還是各個國家的產品將維持不變？

答：所有國家的產品將維持不變。我們需要分別符合各個國家/地區的不同政府和產品規例，因此於各地提供的產品有所分別。

13. APU 實行後，EMP 市場日後將採用哪個國家的產品？

答：EMP 市場將採用美國產品；產品將直接由美國運出。

14. GLOBAL.SHOP.COM 的產品由哪裡運出？

答：就運送至亞太區的產品而言，GLOBAL.SHOP.COM 的產品由美國運出。然而，如一個國家或地區已發展美安事業（即澳洲、香港和台灣），透過 GLOBAL.SHOP.COM 於這三個市場購買的產品將直接由當地的倉庫運出，而運送至亞太區內其他國家的產品則直接由美國運出。這三個國家的顧客不可以訂購美國的產品，除非有關產品於當地市場亦有發售。

15. 居住於美洲和歐洲的經銷商（即居於亞太區以外的經銷商）將被指派本國。這是如何指派的？

答：美洲和歐洲經銷商的本國根據以下標準指派：

- 如經銷商僅於亞太區內一個國家賺取佣金，該國家將成為其亞太區本國。
- 如經銷商於超過一個國家賺取佣金，賺取最多佣金的國家將成為其亞太區本國。
- 如經銷商仍未開始於任何一個市場賺取佣金，或他／她只是剛開始發展亞太區事業，其首個拓展的亞太區國家將成為其亞太區本國。

16. 我希望開始與其他國家的顧客分享我的 GLOBAL.SHOP.COM 網站。GLOBAL.SHOP.COM 產生的 BV 將如何累積？

答：無論顧客訂單來自哪個國家，經銷商個人 GLOBAL.SHOP.COM 網站產生的銷售將於經銷商本國累積。

17. 如果我於美國有一位顧客，我應選擇利用 GLOBAL.SHOP.COM，還是申請美國全球推薦權並使用 SHOP.COM？

答：如果你於美國已經有建立事業的潛在夥伴，就應考慮是否申請美國全球推薦權。如果沒有，你就可以考慮只利用現有的 GLOBAL.SHOP.COM 建立顧客基礎，並於本國累積下來 BV。日後，一旦出現潛在美國夥伴與你建立當地市場，你便可申請美國全球推薦權，並於分開累積當地的 BV/IBV。

18. APU 實行後，我於區內推薦的新經銷商可計算於符合超連鎖店主(UFO)的資格嗎？還是我必須推薦本國的新經銷商？

答：APU 實行後，你於亞太區內推薦的新經銷商，均可計算於符合 UFO 的資格。

19. 我明白 GLOBAL.SHOP.COM 產生的 BV 將計入本國。如果我於美國的資深夥伴並沒有亞太區的全球推薦權，他們可否得到我 GLOBAL.SHOP.COM 於美國產生並計入我亞太區本國的業績？

答：不可以，你的美國資深夥伴不可以得到這筆業績。這個情況下產生的業績會計算於你的本國（即亞太區）之內。由於美國資深夥伴並沒有擴展至亞太區，他們並不可以得到這些業績。