

第八章：管理業績紅利計劃(MPCP)

第一節 組織的結構

每一商業發展中心(BDC)由左右兩邊構成。在美安台灣超連鎖事業發展系統中，每一邊是一個銷售和經銷組織，或稱網路結構。

(A) **商業發展中心的定義**：商業發展中心是設置於美安台灣公司電腦追蹤系統內的一個經營組織，每一個中心是根據每一個獨立經銷商或零售商的會員號碼再加上三個數字的事業發展中心命名（例如：001、002、003、010 等等）。

(B) **額外的商業發展中心**：額外商業發展中心是設立於原有的商業發展中心的左邊或右邊的下面。

第二節 加入的基本要求

要加入美安台灣的管理業績紅利計劃，每個人（由推薦人協助）需要填寫獨立經銷商申請同意書，申請同意書填寫後可郵寄（不能用傳真）到美安台灣公司，以便輸入公司的電腦系統；也可以在網上入會登記時填寫和遞交，由此設立自己的商業發展中心(BDC)。注意：推薦人可選擇郵寄或網上方式簽入新經銷商，但不能兩種方式皆用，這樣會使新經銷商的資料錯誤地輸入美安台灣公司的電腦系統。如果在網上登記入會，需把登錄於系統的申請同意書列印後遞交美安台灣公司。列印出的申請同意書（包括條款與守則）必須經過簽署，並在網上提交申請同意書那天算起十日之內，交到美安台灣公司台北研習中心。申請人若為台灣公民，必須隨附國民身分證影本；若為長期居住者，必須提供長期居住者許可證影本、護照影本、法律證明長期居住者文件影本。如果美安台灣公司在十日期限內未收到經簽署的申請同意書及相關文件，經銷商資格即為自始無效。申請人若在經銷商資格無效後 270 日內重新申請，其推薦人必須是最初申請時的推薦人，其連線位置必須是最初申請時的位置。申請人如未遞交經簽署的申請同意書將收到退款，程序按照第十六章第一節至第五節的規定執行。

(A) **零售商**：加入美安台灣公司但沒有繳納入會費的人為零售商。零售商不能參加管理業績紅利計劃，也不能賺取佣金和管理獎金。今後零售商如要賺取佣金，只要在訂貨單上繳入會費，或另重新填寫申請表並附上會費（務必在申請表格上的「加入類別」中勾選「零售商轉為經銷商（交入會費）」）。

(B) **經銷商**：個人須在「加入類別」中選擇經銷商及繳會費，然後才可以加入管理業績紅利計劃，並且開始賺取佣金和管理獎金。

(1) 經銷商如果要 (1) 保持有推薦人，以及 (2) 獲得個人推薦新人的權利以滿足商業發展中心擴展業務的要求，就必須在寬限期內參加並完成美安台灣公司主辦的新經銷商訓練 (NDT)。

(2) 如果一位經銷商沒有在規定的寬限期內完成新經銷商訓練，其上線推薦人會失去對該經銷商的推薦權。只有該經銷商於日後完成新經銷商訓練，其上線推薦人對該經銷商的推薦權才可恢復。該經銷商完成新經銷商訓練之日即為此推薦權恢復之生效日。

- (3) 新經銷商可以在寬限期內推薦其他新經銷商。寬限期是指從經銷商的開始日(Start Date)所在星期的星期五起算後的 28 天時間。如果該新經銷商沒有在規定的寬限期內完成美安台灣公司主辦的新經銷商訓練，則在寬限期結束後永久失去其在寬限期所推薦的新經銷商的推薦權以及獲得相應佣金的權利。

第三節 一個人只能有一個經銷商資格

一個人只能有一個美安台灣經銷商資格。如果一個人作為商業組織的業主、主管人、理事、持股人、合夥人、成員、經理人、受益人或董事已經有一個經銷商資格，或是作為經銷商的配偶已經有一個經銷商資格，或是在一個經銷商資格的運作中擔當角色，那麼此人不可以再用上述身分加入另一個經銷商資格，不論是此人的名字出現在另一個經銷商資格的正式文件中，或是以任何正式方式與另一個經銷商資格相關聯，都是不可以的。美安台灣公司的政策禁止使用「分身」(Alter Ego)來規避此項限制，其中包括且不限於利用以下任何方式產生的分身：(A) 商業名稱，(B) 虛構名稱，(C) 身分證字號，(D) 運作一個經銷商資格的合約，(E) 配偶或伴侶，(F) 家人，或 (G) 商業組織或非營利組織。

第四節 商業發展中心的放置

新經銷商的商業發展中心可依推薦經銷商決定放置位置，已加入的經銷商必需讓自己的組織網知道新的商業發展中心放置的位置。新經銷商的商業發展中心放置位置應在郵寄的申請同意書上註明，或由推薦人在新經銷商網上入會登記時註明。

- (A) **新商業發展中心**：新商業發展中心只能設於空位置，不能重複放於已被佔有的位置。每個零售商和經銷商在開始建立自己的超連鎖事業時都有三個商業發展中心。
- (B) **位置放置不正確**：在經銷商申請同意書上寫上不正確的位置（企圖把新經銷商放在下線已有人位置），放置位置不全或沒有註明放置位置，都會造成新經銷商的商業發展中心「未連接上」，其他的商業發展中心如果接在未接妥的商業發展中心之下，也算為「未連接上」。
- (1) 沒有連上的商業發展中心可以由超連鎖管理系統中的經銷商網路報告查出，尋找經銷商網路報告中“L”的這一欄，如果沒有“L”或“R”字出現在 001 上則表示經銷商的商業發展中心沒有連接上。
- (2) 更正商業發展中心的連線位置可以填寫位置連線更正表，儘早以傳真或郵寄到資料處理部門。這更正表只能由推薦人或是未連接上的新經銷商簽名。

第五節 基本合格條件

當一個商業發展中心合格就可以累積下線的零售商及經銷商的所有點數（稱團體業績），所累積的團體業績可以讓合格的商業發展中心領取佣金及管理獎金。

- (A) **個人業績點數的產生**：經銷商和零售商以經銷價購買貨品，銷售給顧客或自己使用，因而產生個人業績點數。

(B) **合格**：經銷商的商業發展中心要享有美安台灣公司的管理業績紅利計劃，則需使商業發展中心合格，合格有三個條件：1) 購貨累積到 200 個人點數放於此商業發展中心；2) 每個商業發展中心須連接妥當；3) 付了入會費。

- (1) 由零售商們所產生的個人業績點數，可以累積使他們的商業發展中心合格，只要以後送出購貨單，補交會費後即可改為經銷商，由零售商所產生的個人業績點數，可以讓所有合格的上線經銷商作為累積業績點數。
- (2) 一個零售商的商業發展中心，即使個人業績點數累積到 200 點，還是不能算是合格的，要等到他改成經銷商而且補交會費。
- (3) 經銷商在產品訂購單上所購買的個人業績點數，可以累積到使他們的商業發展中心合格。
- (4) 由經銷商們所產生的個人業績點數，可以讓所有合格的上線經銷商作為團體業績累積點數。

(C) **合格日(Q-date)**：當經銷商的商業發展中心合格時，經銷商會得到一個合格日，這合格日是用來作為經銷商每月累積點數，參與管理業績紅利計劃的起始日。

- (1) 經銷商的合格日是在該經銷商的商業發展中心購物累積到 200 點，商業發展中心也連接妥當，而且付了會費的那一星期的星期五。
- (2) 當零售商在這星期他的商業發展中心累積到 200 點，而且他改成經銷商，也交了入會費及位置連接正確，這星期五便是他的合格日。
- (3) 經銷商的合格日永遠不變，除非他沒有繳續約年費。參見**年度續約**。
- (4) 經銷商的合格日可以從超連鎖管理系統或隨貨寄來的帳單上得知。建議大家從以上兩處確定你的合格日，經銷商達到上述三個合格條件後的第三個星期才能在電腦系統看到合格日。

(D) **合格日的計算**：

- (1) **每週佣金週期**：每週所付的佣金是起於星期六終於星期五，如果美安台灣公司由於假日休息，那佣金只能算到那星期公司上班的最後一日。
- (2) **每月合格日期**：
 - (a) 假如原始合格日正好是在這個月的星期五，那麼這個月的合格日就是在星期五。例如：原來的合格日是 2003 年 1 月 10 日，那麼 10 月份的合格日為 2003 年 10 月 10 日。
 - (b) 如果在某個月原始合格日不在星期五，那麼那個月的合格日就往後推至星期五。例如：原來的合格日是 2003 年 1 月 10 日，那麼 6 月份的合格日為 2003 年 6 月 13 日。
 - (c) 原始合格日如果是在月底的 29 日、30 日、31 日，而這個月沒有這日子（例如：2 月、4 月、6 月、9 月、11 月），那麼這個月的合格日就以這個月的最後一天來算。

這樣，如果那個月的最後一天恰好是在星期五，那麼那個月的合格日就算為那個星期五。例如：原始合格日是 2002 年 6 月 28 日，那麼 2003 年 2 月的合格日應為 2003 年 2 月 28 日，但如果那個月的最後一天不是星期五，那麼那個月的合格日就是緊接最後一天的那一個星期五。例如：原來的合格日是 2002 年 6 月 28 日，那麼 2003 年 9 月的合格日應為 2003 年 10 月 3 日。

- (3) **季度：**（三個合格日期或三個起始日期）美安台灣季度以經銷商的合格日或零售商開始加入的日期來算，一季包括經銷商的三個合格日或是零售商三個開始加入的日期。例如原來的合格日為 2003 年 1 月 10 日，那麼第一季止於 2003 年 4 月 11 日；第二季始於 2003 年 4 月 12 日，止於 2003 年 7 月 11 日。
- (E) **未連接上線的商業發展中心：**所有放置到未接妥的商業發展中心的點數都為未連接上的點數。即使這商業發展中心已有「合格的點數」，仍要等到連接位置更正妥當後，才能有個合格日。經銷商只有已達到了「合格」的三個標準，有了合格日後，才能累積團體點數。未連接上的經銷商正確連線後，未連接上的點數是該算入原訂單內；但如果未更正好連接的位置，這點數是無法向上累積而加給合格上線經銷商的。一旦更正好，點數又開始加入累積。有些上線，如果這一星期內已達到 5000/5000，領過佣金，也就用不到這點數了。
- (1) 如果未連上的經銷商（經銷商甲）只是連接不當而沒有連上，一經正確連接後，經銷商甲就有一個原始合格日（假定達到所有合格的要求），即正確連接時美安台灣公司支付佣金那一週的星期五（前兩個星期五）。**注意：**這不包括經銷商乙（即經銷商甲與其連接的那個經銷商）比經銷商甲遲一週才出現在公司電腦系統的情況（參見下面）。
- (2) 如果未連上的經銷商（經銷商甲）暫時沒有連上，是因為經銷商甲的資料輸入電腦系統時，與其連接的經銷商乙仍未在電腦系統存檔，而是遲了一週。那麼經銷商甲的原始合格日（假定達到所有合格的要求），即為經銷商乙資料進入電腦系統那一週的星期五（假定經銷商乙連接正確）。

第六節 基本業務要求

不同身分和各種經銷商級別的會員，要保持會員資格，必須達到以下的基本業務要求。如果無法具備以下的基本要求，則會被認為「不夠格」經銷商，而且所有累積的個人和團體點數將被歸零，關店暫停業務。

- (A) **零售商（任何人選擇不加入管理業績紅利計劃，不賺取佣金及獎金的）：**零售商從他開始加入的時候起每季度至少購買 150 點放於個人的商業發展中心，以便使這些點數能逐月為上線合格的經銷商所累積。這 150 點可以滿足每三個月（以開始日算起）銷售 6,360 元商品的要求。
- (1) 每三個月（以開始日算起）如果無法購買 150 點的貨，公司會扣除該零售商的商業發展中心所累積的個人點數被歸零(purge)，並從上線合格的經銷商所累積團體業績總數中扣除相同的點數。
- (2) 零售商每三個月（以開始日算起）須將「經銷商/零售商銷售報表」（即 1000 表格）交給美安台灣公司，並附上至少兩張總價共 6,360 元的收據，以使其 001 商業發展中心達

到零售的要求。零售報表可使用美安台灣公司的網站在網路上傳遞給公司，同時，零售收據（至少兩張）也要通過網路遞交。

- (a) 所附收據必須有出售日期、顧客的姓名、完整的地址和/或電話號碼（地址要有郵遞區號，電話要有區碼）。
 - (b) 貨售到美安台灣公司尚未開展業務的國家或地區所做的收據無效。
- (3) 公司會定期或隨意抽檢收據以求真實性，偽造或捏造的收據將視為無效，並會導致：
- (a) 公司立即將此 1000 表格清除出電腦系統。
 - (b) 季度結束時清除（回歸為零）其個人所有的商業發展中心的個人業績點數。
 - (c) 可能會受到處罰及制裁，尤其是反覆偽造或捏造收據者。
- (4) 零售商需要按規定填交年度續約表（1052 表格），如果沒有交續約表，會造成個人點數被歸零。參見**年度續約**。
- (5) 不合格的經銷商（尚未合格和仍沒有原始合格日的經銷商）視為零售商，仍要符合夠格的基本要求（例如：交 1000 表格及至少三個月（以開始日算起）購買 150 點於其個人的商業發展中心上），直到他成為合格的經銷商。
- (B) 合格經銷商（任何人選擇加入管理業績紅利計劃，賺得佣金及獎金的）：**合格經銷商從最初三個合格日後（參看**首季寬限期 First Quarter Grace Period**），每三個合格日至少購買 150 點放於個人的商業發展中心，這可足夠作為每三個合格日 6,360 元零售額。
- (1) 經銷商必須每三個合格日，針對 001 商業發展中心交出 1000 表格，同時附上兩張零售共 6,360 元以上的收據交給美安台灣公司，以達到零售要求。每個經銷商必須親自向自己的顧客零售產品，以符合 1000 表格的要求，還必須親自填寫 1000 表格並交給美安台灣公司。
- (2) 除了 001 商業發展中心以外的其它商業發展中心（例如：002、003、004 等），只要此經銷商沒有被暫停業務，1000 表格連同兩張零售共 6,360 元以上的收據寄到美安台灣公司，則只需做一次。
- (a) 所附收據必須有顧客的姓名、完整的地址和/或電話號碼（地址要有郵遞區號，電話要有區碼）。
 - (b) 貨售到美安台灣公司尚未開展業務的國家或地區所做的收據無效。
- (3) 公司會定期或隨意抽檢收據以求真實性，偽造或捏造的收據將視為無效，並會導致：
- (a) 公司立即將此 1000 表格清除出電腦系統。
 - (b) 立即清除（回歸為零）其個人所有的商業發展中心的團體業績點數。
 - (c) 該經銷商的季度結束時，清除（回歸為零）其個人所有的商業發展中心的個人業績點數。
 - (d) 可能會受到處罰及制裁，尤其是反覆偽造或捏造收據者。

- (4) 如果無法做到在每三個合格日購買 150 點個人業績，也沒交 1000 表格，那麼就會使他們在商業發展中心內所累積的個人業績及團體業績全被歸零（回歸為零），同時上線合格經銷商們所累積的團體業績也同樣被扣減。
 - (5) 無論一個合格的商業發展中心因為何種原因被暫停業務，如果經銷商想以此中心來賺取佣金，可以另外再重新購買 200 個人業績點數的貨或累積到 200 個人業績點數，這樣商業發展中心又合格了，而團體業績點數又可開始累積，原合格日仍不變，除非由於沒有繳年度續約被暫停業務(Purge)。參見年度續約。
 - (6) 如果一個商業發展中心被暫停業務，是由於沒有符合其中一項季度基本業務要求（150 點個人業績或 1000 表格），對這重新合格的商業發展中心必須重新繳交 1000 表格，如此才有資格賺取佣金。
 - (7) 一個經銷商需按續約程序交年度續約表（1052 表格），如果沒有交年度續約表，經銷商的身分會被改為零售商，原合格日從電腦系統中被清除，而且所有的個人及團體點數全被歸零而暫停業務。參見年度續約。
 - (8) 經銷商繳交年度續約表（1052 表格）但沒有交續約費，也是會被改為零售商，其原合格日從電腦系統中被清除，他們所累積的團體業績也全歸零，而所累積的個人點數仍保留，且上線合格經銷商的點數不會被扣減。經銷商降為零售商資格後，必須補交一份申請同意書及會費，才能恢復經銷商資格。因為沒有續約而降為零售商的經銷商達到重新合格的要求後，將獲得一個新的合格日。參見年度續約。
- (C) **270 日規則**：經銷商/零售商由最後一次季度暫停業務那天算起已有 270 日不夠格(Inactive)或超過 270 日不夠格（繳交年度續約表或補交續約申請本身並不構成夠格狀態），**不能**重新回到原來的商業發展中心或原有的組織網路位置。
- (1) **經銷商/零售商處於不夠格狀態已有或超過 270 日但少於 1,000 日，而要重新申請加入同一個推薦線**：經銷商/零售商處於不夠格狀態已有或超過 270 日但少於 1,000 日（即 270 日加上兩年的時間），如果想要加入其原經銷商資格的同一推薦線重新成為經銷商，可以透過網上登記窗口或以書面方式提交獨立經銷商申請同意書(IDA&A)，申請接在同一推薦線最下面的位置。在獨立經銷商申請同意書上必須用以前申請經銷商資格的同一姓名和同一身分號碼。同一推薦線是指其原來的商業發展中心下面的組織網路位置。
 - (2) **經銷商/零售商處於不夠格狀態已有或超過 270 日但少於 1,000 日，而要重新申請加入不同推薦線或用不同名稱/身分號碼**：
 - (a) 經銷商/零售商處於不夠格狀態已有或超過 270 日但少於 1,000 日，如果想要加入不同推薦線或用不同名稱或不同身分號碼重新成為經銷商，必須提交經過公證且由重新申請的經銷商本人簽名的說明函，以說明申請人為何要更換推薦線或更換名稱/身分號碼。請以電子郵件或傳真方式將說明函發至經銷商監管部門，電子郵件信箱為 FieldCompliance@MarketAmerica.com；傳真號碼為 1-336-605-0041。
 - (b) 美安公司（或其分支機構/國際子公司）有權決定是否核准處於不夠格狀態已有或超過 270 日但少於 1,000 日的原經銷商/零售商申請轉到不同的推薦線。有下列情形者

公司可酌情考慮核准其申請（以下所列不包括所有情形，且即使合於下列情形也不代表換線申請一定會被核准）：

- (i) 推薦人/上線未依事業手冊規定內容善盡管理職責；
 - (ii) 重新申請的經銷商針對原推薦人/上線對其事業發展造成的妨害向公司提出合理的申訴；
 - (iii) 公司確定換線申請有情有可原之事實存在；或是
 - (iv) 如經證實「挽留經銷商計劃」(SAD)已啟動但上線未盡支援責任。
- (3) **經銷商/零售商處於不夠格狀態已有或超過 1,000 日**：經銷商/零售商處於不夠格狀態已有或超過 1,000 日，只要他們遵守有關推薦線組織的所有其他規定和程序，不假借管理業績紅利計劃名義作違規活動，即可以透過網上登記窗口或以書面方式提交獨立經銷商申請同意書，申請加入其原來的推薦線或任何新的推薦線。
- (4) **違規活動**：如果公司確定一個經銷商已違規重新申請加入另一個推薦線組織，該經銷商（即「違規經銷商」）的獨立經銷商申請同意書會被立即終止。由此違規重新申請產生的所有業績點數都會從獲益的上線組織扣除，由此業績點數產生的所有佣金會被扣回（參見**扣回佣金**）。接在此違規經銷商下面的經銷商會被移到最初的推薦線組織，或被移到由公司決定的適當位置。與此違規經銷商無關的商業發展中心，仍可保持其現有的位置。如果任何其他夠格經銷商參與或慫恿上述違規活動，一經發現，公司會對其採取糾察措施（參見**糾察措施**）。
- (5) **規避公司規定**：如公司發現有經銷商藉由利用配偶/伴侶、家人、不同的身分號碼、不同的商業組織或是其他第三方在另一條推薦線建立超連鎖事業，或安排他人建立超連鎖事業以充做不作為的「分身」(Alter Ego)來規避此項規定（或是其他規定），公司將立即終止其獨立經銷商申請同意書，取消所有從以上行為所得到的業績點數，並扣回所有由此產生的佣金。「不作為」的定義為不參與合法經銷商通常的且在一些情形下是必要的活動，其中包括零售、達到銷售要求、推薦他人、參加會議、參加培訓、完成授證資格要求等。此外，如果經銷商用自己的信用卡或是自己用其他方式付款以達到「分身」的銷售要求，且以此維持其「分身」夠格及/或合格，此舉仍應被視為「不作為」。本節中所有的規定絕不容違反。
- (6) **新的合格日**：當新的商業發展中心合格了，這位獨立經銷商會有新的合格日和首季寬限期。因為按管理業績紅利計劃，他/她實際上有了新的獨立經銷商資格。
- (7) **每月手續費**：已有 270 日處於不夠格狀態的獨立經銷商若在美安台灣帳戶上有存款，將開始每月對其收取手續費，直到該獨立經銷商申請成為新會員接在組織網路的最下面（除非另有規定），或是帳上存款額為零，無論哪種情況先出現，這時才不用交手續費。這一手續費規定適用於該獨立經銷商的任何美安台灣存款帳戶：美國的，加拿大的，香港的，澳洲的，英國的和墨西哥的。每一國家的帳戶收取的每月手續費如下：台灣帳戶 640 元新台幣，美國帳戶 20 美元，加拿大帳戶 28 加元，香港帳戶 150 港元，澳洲帳戶 30 澳元，英國帳戶 12.75 英鎊，墨西哥帳戶 268.67 墨西哥披索。

第七節 年度續約

美安台灣公司的所有會員（經銷商和零售商）每年都必須主動如期填交年度續約表。每位經銷商都必須自己繳交續約年費。其他經銷商，不論其現任與否，都不能為你繳交續約年費。

「起始月份」定義為經銷商或零售商的簽約加入開始日所在的月份。

(A) **零售商**：美安台灣公司的零售商續約時不需繳交年費，可是零售商不能參與管理業績紅利計劃。

- (1) 零售商必須每年在其起始月份的最後一個工作日之前續約。
- (2) 沒有按照規定繳交年度續約表的零售商，所有個人業績點數會被歸零。

(B) **經銷商**：參與管理業績紅利計劃的經銷商必須繳交年費，以保持「經銷商」的資格。

- (1) 經銷商必須每年在其起始月份的最後一個工作日之前續約。
- (2) 沒有按照規定繳交年度續約表的經銷商，所有個人業績和團體業績點數會被歸零，其原合格日從電腦系統中被清除，而且其登入超連鎖事業帳戶的資格會被暫停。
- (3) 經銷商繳了年度續約表，可是沒付年費，其團體業績將歸零，原合格日從電腦系統中被清除，同時也降為零售商資格。但只要繳了年度續約表，其個人業績不會被歸零。成為零售商後，其季度（以此計算每季達到基本合格日期）不再按其原合格日（已在電腦系統中被清除）計算，而是以其開始日計算。參見**基本業務要求**。
- (4) 經銷商一旦由於沒有續約而被降為零售商或被暫停資格後，必須補交一份續約申請書及會費，才能恢復經銷商資格。遲交的續約申請書並不能改變該經銷商原來的網路位置和推薦人。沒有續約而降為零售商或被暫停資格的經銷商只有達到所有基本合格條件後，才能獲得一個新的合格日。參見**基本業務要求**。
- (5) 沒有續約而被降為零售商或被暫停資格的經銷商，一旦獲得一個新的合格日後（按其重新合格那週的星期五計算），這個新的合格日可使該經銷商得到另一個首季寬限期。儘管新的合格日的首季並不是該合格經銷商在美安台灣的首季。參見**每月累積的選擇**。
- (6) 繳交年度續約表時必須繳交年度續約費。必須填好年度續約表，並簽上名字，寫上日期，否則公司會將此年度續約表退回，不予處理。
- (7) 年度續約費恕不退還。

第八節 每月累積的選擇(Exercising the Monthly Accrual Option)

一個合格的商業發展中心只要在一定的日期前，(1) 購買所需的最低個人業績點數置於 001 商業發展中心上，以及 (2) 從美安台灣公司購買超連鎖管理系統(UFMS)，就可以每月累積團體業績。用自動購貨計劃或自己訂貨方式均可購買所需的個人業績點數和/或超連鎖管理系統，由此實行每月累積的選擇。**注意**：經銷商必須自己支付 UFMS 費用。只有一個例外：經銷商作首次訂購時的 UFMS 付款，可由上線經銷商支付。

(A) **實行每月累積的選擇**：實行每月累積選擇所需的最低點數作如下規定：經銷商級 50 點個人點數，助理級 100 點個人點數，經理級或以上 150 點個人點數。每一個經銷商的級別都是依據該經銷商在任何一個管理業績紅利計劃下（例如：「全球」管理業績紅利計劃）達到的佣金標準而決定。例如：如果一個經銷商在「全球」管理業績紅利計劃下達到 1200/1200、2400/2400 或 3600/3600 團體業績點數，賺取相當 9,500 元的佣金，該經銷商即可被認為在其「本國」管理業績紅利計劃下達到「助理級」。所有相關的經銷商級別要求在任何管理業績紅利計劃下均可適用。經銷商只要在他們每月的合格日前購買個人基本點數（50，100，150 點）放於 001 商業發展中心上，並訂購或續訂超連鎖管理系統，即可使所有合格的商業發展中心（不包括買別人的商業發展中心）每月累積點數。

(1) **最初的三個合格日期（首季寬限期）**：一個合格的商業發展中心在最初的三個合格日期間，除了有合格的個人業績在 001 外，還需要購買至少 50 點個人業績放在 001 上並交納至少一個月的超連鎖管理系統費用，才能在整個最初的三個合格日期內繼續累積團體業績點數。

(a) **第一季度沒有賺取佣金**：如果在最初的三個合格日期內沒有賺取佣金，沒有購買至少 50 點個人業績，沒有交納至少一個月的超連鎖管理系統費用，那麼經銷商所有合格的商業發展中心累積的團體業績將歸零。

(b) **第一季度已賺取佣金**：如果在最初的三個合格日期內，已賺取佣金，則這「首季寬限期」正式停止（除非仍在 28 日期限內，參見 28 日期限）。如果超過 28 日期限，經銷商必須購買晉級個人業績點數（助理級 100 點、經理級 150 點）並購買超連鎖管理系統，才能實行每月累積的選擇。實行的辦法是在當月的合格日期內，將最低個人業績點數放在經銷商的 001 上並交納超連鎖管理系統的費用。如果經銷商在最初的三個合格日期內，就已賺取佣金，要立刻與上線的授證經理級聯繫，購買正確的點數並交納超連鎖管理系統的費用，以確定能繼續每月累積點數。

(2) **第一季度後**：最初三個合格日期之後，經銷商必須每月購買相應級別的最低個人業績 (50,100,150) 放在 001 商業發展中心，並購買或續訂超連鎖管理系統，才可繼續每月累積點數。**附註**：購買相應的個人業績和超連鎖管理系統的訂單一定要在合格日那一週星期五結束前讓公司收到，每月相應的個人業績點數和超連鎖管理系統須在上個合格日期結束後和這個月合格日期最後一天前購買。

(3) **28 日期限**：如果經銷商因領取佣金而造成實行每月累積選擇的標準改變，則須遵行 28 日期限的如下規定：

(a) **業績點數**：如果合格領取晉級佣金那天和下個月合格日少於 28 天或只有 28 天，經銷商可在下一個月的合格日期前，購買相同於上月的點數（助理級 100 點個人業績，經理級 150 點個人業績），以繼續逐月累積團體業績。**但是**，如果領取晉級佣金那天與下個月的合格日超過 28 天，就必須在下個月的合格日前購買晉級個人業績點數（助理級 100 點個人業績，經理級 150 點個人業績），才能逐月累積團體業績。**注意**：如果領到會使經銷商晉級的佣金（合格領佣金）那天和下個月合格日少於 28 天或只有 28 天，且該經銷商仍在第一季度期限內，那麼首季寬限期規則仍適用，如同沒有賺取佣金〔參見**最初的三個合格日期（首季寬限期）**〕。

- (b) **超連鎖管理系統**：如果領取佣金那天和下個月合格日少於 28 天或只有 28 天，且經銷商仍在第一季度期限內，那麼首季寬限期規則仍適用，如同沒有賺取佣金〔參見最初的三個合格日期（首季寬限期）〕。

(B) **經銷商如果不選擇每月累積的方案**：每月累積的選擇不是必須的。

- (1) 經銷商如果不選擇每月累積的方案，他們當月的團體業績在該月合格日結束時將會被歸零，然而從歸零後的下一個星期開始，合格的經銷商又重新累積團體業績。
- (2) 如果在下個合格日結束前仍不購買需要的個人業績，那麼他們的團體業績又會歸零。

(C) **業績點數的有效期**：所有團體業績，自購買日算起每一個點數有 365 天的有效期，整整 365 天。不會延到星期五，第 366 天就無效了。團體業績點數超過 365 日之後就不能算來領佣金。

第九節 使商業發展中心擴展業務(Activation)

商業發展中心須要擴展業務(Activate)才能領取佣金及管理獎金。擴展業務的定義是經銷商如要賺取佣金及管理獎金，就必須親自在其商業發展中心左邊及右邊各推薦至少一個已完成美安台灣公司主辦的新經銷商訓練的合格經銷商。

(A) **最基本的要求及維持**：要讓一個商業發展中心能領取佣金，必須在這個商業發展中心左邊及右邊，親自推薦至少各一個已完成美安台灣公司主辦的新經銷商訓練的合格經銷商。如果不能做到這一點，即使點數累積足夠，這位經銷商也會失去該有的佣金，而且**這佣金不會再補發的**。經銷商起先只能將下線經銷商的商業發展中心置於 002 商業發展中心的左邊和/或 003 商業發展中心的右邊，直到此經銷商的 001 商業發展中心在連續的 12 個佣金計算週期內領取總共不少於新台幣 427,500 元的佣金，然後，此經銷商便也可以將下線經銷商的商業發展中心置於 002 商業發展中心的右邊和/或 003 商業發展中心的左邊。

(B) **經銷商的合格條件**：

- (1) 一個新加入的合格經銷商如果沒有接上正確位置（商業發展中心未連接上的），就不算是經銷商合格的被推薦人（即不能算是擴展業務），直到位置更正。
- (2) 一個新加入的合格獨立經銷商應在 28 天寬限期內完成美安台灣公司主辦的新經銷商訓練，否則，其上線推薦人會失去對該新經銷商的推薦權，該新經銷商也不能算是其上線的擴展業務。只有該新經銷商於日後完成新經銷商訓練，其上線推薦人對該新經銷商的推薦權才可恢復。該新經銷商完成新經銷商訓練之日即為此推薦權恢復之生效日。
- (3) 新合格經銷商與已加入的經銷商同一地址，即使公司核准，他仍不能算是任何人的被推薦人（即不能算是擴展業務）。
- (4) 由連鎖分店加入產生的商業發展中心，或買別人的商業發展中心都不能算是擴展業務（即不能算是被推薦的新合格經銷商）。
- (5) 偽造、虛構出的推薦關係是不許可的，不能當做擴展業務。偽造、虛構出的推薦關係包括且不限於使用任何下列手段以掩蓋被利用來作為擴展業務的經銷商的真實身分及/或掩蓋其業務上的不作為：(a) 商業名稱，(b) 虛構名稱，(c) 身分證字號，(d) 運作一個經

銷商資格的合約，(e) 配偶或伴侶，(f) 家人，(g) 商業組織或非營利組織，或 (h) 與一個第三方合作以滿足擴展業務的要求，而此第三方並未參與合法經銷商通常要且在一些情形下必須從事的業務活動。此類活動包括且不限於零售、達到銷售要求、推薦他人、參加會議、參加任何必要的培訓及完成授證資格要求等。如果公司發現此情況將會造成下列結果：

- (a) 由於無效的推薦，違法的經銷商被要求退回不應該領取的佣金。
- (b) 違法的經銷商所有累積的點數將會歸零。
- (c) 違法的經銷商將面對糾正的制裁。

第十節 領取佣金的基本要求

要具有下列最基本的要求才能在管理業績紅利計劃下享有佣金及獎金。

- (A) **1000 表格**：經銷商要交 1000 表格及至少兩張零售共 6,360 元以上的收據到公司，才可以收到佣金，包括第一筆佣金。如果沒做到上述，則佣金就會被扣四個星期（從佣金本應寄出日算起），或是被扣住到這一季度底（如果佣金是 001 商業發展中心的），看哪一項先到期。如果 1000 表格在佣金被扣期間一直沒交，則此筆佣金會被沒收。**附註**：不管是否領取佣金，001 商業發展中心的 1000 表格在該經銷商的季度結束前必須提交。假如 001 商業發展中心的 1000 表格在經銷商的季度底未收到，不但造成此經銷商的團體業績及個人累積點數全歸零，而且因沒交 1000 表格，所被扣住的佣金也就被沒收了。
- (B) **助理級（指領過 9,500 元佣金的經銷商）**：除 1000 表外，助理級還需要在合格取得第一筆 9,500 元佣金的 28 天內，遞交經理級申請審核表（1001 表格）和經理級同意書（925 表格）給公司。如果沒做到，則下一筆佣金會被扣住連續四週（從佣金本應寄出日算起），如果上述要求一直沒做到，這佣金也就被沒收了。1001 表格和 925 表格只需交一次，以後交年度續約表時，1001 表格和 925 表格也同時被延續。
- (C) **經理級（左右兩邊各累積 5000 點領過 19,000 元佣金的經銷商）**：除 1000 表和助理級的基本要求外，一個經理級還需要符合如下領取佣金的基本要求：
 - (1) 經理級在合格取得第一筆 19,000 元佣金的 28 天內，需要參加新經銷商訓練、成功五要訣訓練和授證經理級訓練，並通過考試。如果沒做到，那麼下一筆佣金會被扣住連續四週（從佣金本應寄出日算起），如果一直沒做到，這佣金也就被沒收了。
- (D) **開立統一發票**：營業人或法人經銷商有法定義務，就其在美安台灣公司領取的佣金收入（及相應的加值型營業稅）開立統一發票(GUI)，交付給美安台灣公司。美安台灣公司在支付某一筆佣金之前，會將待發的佣金額及稅額以書面方式或/及電子方式通知經銷商，但在美安台灣公司收到經銷商就此筆佣金開立的統一發票之前，會暫時不支付此筆待發的佣金。若是經銷商未提交統一發票，美安台灣公司則有法定義務就經銷商未開立統一發票事宜向有關政府部門申報。此後，美安台灣公司將最長滯留此筆佣金兩年，如果屆時仍未收到經銷商開立的統一發票，則將取消此筆佣金。

第十一節 管理業績紅利計劃的分紅標準

達到合格、夠格及擴展業務等條件的商業發展中心，在管理業績紅利計劃內，每星期可由這經銷商的組織網所累積的團體業績，合理賺取佣金及獎金。

- (A) **週期**：每週佣金由購買貨物、正確的點數放置所得團體點數而累計出的，其週期為星期五下午 2:00 至下星期五下午 2:00（超連鎖管理系統的會員用傳真訂購、電話訂購、上網訂購的優惠時間不在此限）。**注意**：這星期五至下星期五的每週佣金計算的週期，是美安台灣公司用來審核是否合格得到這些佣金的期限，而不是美安台灣公司處理佣金的時限。
- (1) 郵寄的購貨單在星期五的下午 2:00 前收到會算於這星期。下午 2:00 的截止時間也適用於其他 郵件，如郵寄的 1000 表格和其他業務表格等。
 - (2) 1000 表格應在經銷商季度結束之前及時交給公司，上網提交 1000 表格應在星期五午夜 11:59 之前完成，以符合該季度的要求。
 - (3) 超連鎖管理系統會員可在星期五的下午 4:59 前以傳真或電話方式，用已被核准且在超連鎖管理系統裡的信用卡或帳戶中存款購貨。
 - (4) 超連鎖管理系統會員可上網購貨，直到星期五的午夜 11:59。

注意：如果美安台灣公司認定公司的超連鎖管理系統發生故障，並且已超過容許的時間，那麼，超連鎖管理系統會員必須在星期六凌晨 1:59 之前，用傳真方式訂購，並以核准在冊的信用卡或「帳戶中存款」作為付款方式。而且在訂單頂部清楚地寫上「超連鎖管理系統故障，請記入截止日為 XX/XX/XX 的那一週內」。除此以外，公司不接受其他訂單。

注意：只有美安台灣公司才有權決定是否延長訂購截止時間。如果美安台灣公司認定電腦服務系統「故障時間」不長，不足成為延伸截止時間的理由，那麼上網訂購截止時間就不能超過午夜 11:59。凡在這一截止時間後收到的訂單，其點數將被記入下一星期內。

- (5) 週期佣金及管理獎金是依據最後公佈及結算的團體業績來計算的，並會在兩週後的星期五發給。

(B) 每週佣金的標準及管理指標：

- (1) **9,500 元佣金**：在商業發展中心的左邊及右邊同時能累積大於或等於 1200 點團體業績。
- (2) **9,500 元佣金**：在商業發展中心的左邊及右邊同時能累積大於或等於 2400 點團體業績，這包括前面的 1200 點團體業績。
- (3) **9,500 元佣金**：在商業發展中心的左邊及右邊同時能累積大於或等於 3600 點團體業績，這包括前面的 2400 點團體業績。
- (4) **19,000 元佣金**：在商業發展中心的左邊及右邊同時能累積大於或等於 5000 點團體業績，這包括前面的 3600 點團體業績。

- (5) **19,000 元領導獎金**：當有一個在左邊的商業發展中心和一個在右邊的商業發展中心各達到 5000/5000 團體業績，各得到 19,000 元的佣金，在這同一星期本身的商業發展中心也同樣達到 5000/5000，也得到 19,000 元的佣金。**注意**：三筆佣金必須同時達到發放的所有要求。如果其中有一筆佣金因為某種原因被扣留，因而造成三筆佣金無法在同週發放，如此將無法幫助達到領導獎金的要求。
- (6) 所有的團體業績是可以繼續累積的（例如：此次的是包括了上次已領過佣金的點數），一直到 5000/5000 團體業績。在達到 5000/5000 團體業績後，團體業績會歸零，再從下週重新開始。
- (7) 任何超過 5000 點的團體業績點數不可以留給下一週的佣金週期。
- (8) 在一星期內只要能符合領佣金的標準，這佣金是算這星期的。一個商業發展中心在一個佣金週期內佣金及領導獎金最高可達 66,500 元。
- (9) 美安台灣公司有權酌情決定，可將其管理業績紅利計劃任何一個佣金支付週期的佣金最大支付額定為總點數的 65%。

第十二節 新增加或多個的商業發展中心

新增加的商業發展中心，經過連鎖店再加入手續，只能放在經銷商的 001 商業發展中心之下。

連鎖分店加入的商業發展中心：

- (1) 一個經銷商在其「本國」管理業績紅利計劃下每一個商業發展中心第一次達到 5000/5000 團體業績且領到佣金後，可以有權利做一次連鎖分店加入；而在「全球」管理業績紅利計劃下達到 5000/5000 團體業績標準，不會取得連鎖分店加入的權利（參見本章第十六節以瞭解如何增加「全球」商業發展中心）。「連鎖分店加入」**要等到收到佣金後再做**，才被美安台灣公司認定有效。同一個商業發展中心以後又達到 5000/5000 團體業績，就不能再做「連鎖分店加入」了，除非其他的商業發展中心（例如：002、003、004 等等）可以完成 5000/5000 團體業績。如果不合規格的加入「連鎖分店加入」，點數會自動放到 001 商業發展中心。
- (2) 經銷商可以申請新增加 004 商業發展中心。但是，此經銷商的 001 商業發展中心未能達到有關擴展業務的要求之前，即在連續的 12 個佣金計算週期內未能領取到新台幣 427,500 元佣金，則新增的 004 商業發展中心只能置於其 002 商業發展中心的左邊或 003 商業發展中心的右邊，且須符合「連鎖分店加入」的其他規定。另外，在上述 001 商業發展中心新台幣 427,500 元的佣金要求獲得滿足之前，任何新的經銷商都不能置於新增加的 004 商業發展中心的右邊。
- (3) 以「連鎖分店加入」方式增加商業發展中心，必須按照下列標準之一執行：
 - (a) 經銷商做「連鎖分店加入」時，其最初的商業發展中心與「連鎖分店加入」的商業發展中心之間，必須至少相隔 5 層下線經銷商，其中包括這些經銷商所有的（最初加入時設立的）商業發展中心；或者

(b) 經銷商必須將「連鎖分店加入」的商業發展中心接在其組織內的一個商業發展中心（不包括該經銷商本人的商業發展中心）的下面，而這個商業發展中心已經完成了管理業績紅利計劃下的佣金週期（即左邊及右邊都達到 5000 業績點數，已賺取最後的 19,000 元佣金）。

(4) 由「連鎖分店加入」而來的額外商業發展中心，必須要在加入時合格（即 200 個人點數）。在賺取佣金前要交出銷售報表（1000 表格）及至少兩張銷售額共 6,360 元以上的收據（只要做一次，除非經銷商被暫停業務）。

第十三節 美安台灣成功者的分級制度

經銷商的管理等級（經銷商級別 Pin Levels）可由加入管理業績紅利計劃而一步步贏來的，經銷商如果達到新的管理等級，將會公佈於美安熱線，要達到經銷商管理級別必須具備下列條件：

第一級——經銷商(Distributor)

- (1) 完成經銷商申請同意書
- (2) 繳入會費

第二級——合格經銷商(Qualified Distributor)

- (1) 完成第一級
- (2) 購貨且累積個人點數 200 點在 001 商業發展中心上
- (3) 在美安台灣的組織網路上有正確的連接位置

第三級——助理級(Coordinator，藍徽章)

- (1) 完成第二級
- (2) 發展出兩個銷售經銷組織各在商業發展中心的左右兩邊，且在佣金週期內兩邊各達 1200 點團體業績
- (3) 收到 9,500 元佣金

第四級——經理級(Executive Coordinator，藍徽章加一星鑽)

- (1) 完成第三級
- (2) 發展出兩個銷售經銷組織，左右兩邊各達到 5000 團體業績點數，完成一個佣金週期
- (3) 收到 19,000 元佣金

第五級——主管經理級(Master Coordinator，藍徽章加二星鑽)

- (1) 完成第四級
- (2) 收到 19,000 元管理獎金

第六級——資深主管經理級(Senior Master Coordinator，藍徽章加二星鑽及一藍寶石)

- (1) 完成第五級
- (2) 在連續四個星期內共收到佣金及管理獎金 95,000 元

第七級——專業經理級(Professional Coordinator，藍徽章加三星鑽)

- (1) 完成第五級
- (2) 在連續四個星期內共收到佣金及管理獎金 142,500 元

第八級——顧問經理級(Supervising Coordinator，藍徽章加四星鑽)

- (1) 完成第五級
- (2) 在連續四個星期內共收到佣金及管理獎金 237,500 元

第九級——總顧問經理級(National Supervising Coordinator，藍徽章加五星鑽)

- (1) 完成第五級
- (2) 在連續四個星期內共收到佣金及管理獎金 317,000 元

第十級——執行顧問經理級(Executive Supervising Coordinator，藍徽章加六星鑽)

- (1) 完成第五級
- (2) 在連續四個星期內共收到佣金及管理獎金 475,000 元

第十一級——高級顧問經理級(Director，縞瑪瑙加一星鑽)

- (1) 完成第五級
- (2) 在連續四個星期內共收到佣金及管理獎金 570,000 元

第十二級——執行高級顧問經理級(Executive Director，縞瑪瑙加二星鑽)

- (1) 完成第五級
- (2) 在連續四個星期內共收到佣金及管理獎金 792,000 元

第十三級——副總裁級(Field Vice-President，縞瑪瑙加三星鑽)

- (1) 完成第五級
- (2) 在連續四個星期內共收到佣金及管理獎金 1,140,000 元

第十四級——執行副總裁級(Executive Field Vice-President，縞瑪瑙加四星鑽)

- (1) 完成第五級
- (2) 在連續四個星期內共收到佣金及管理獎金 1,425,000 元

第十五級——資深執行副總裁級(Senior Executive Field Vice-President，縞瑪瑙加五星鑽)

- (1) 完成第五級
- (2) 在連續四個星期內共收到佣金及管理獎金 1,995,000 元

第十六級——總裁級(Field President，縞瑪瑙加六星鑽)

- (1) 完成第五級
- (2) 在連續四個星期內共收到佣金及管理獎金 2,536,000 元

第十七級——國際總裁級(International Field President，白金加一星鑽)

- (1) 完成第五級
- (2) 在連續四個星期內共收到佣金及管理獎金 3,170,000 元

第十八級——國際主席級(International Field Chairman，白金加二星鑽)

- (1) 完成第五級
- (2) 在連續四個星期內共收到佣金及管理獎金 3,960,000 元

第十九級——資深國際主席級(Senior International Field Chairman，白金加三星鑽)

- (1) 完成第五級
- (2) 在連續四個星期內共收到佣金及管理獎金 4,750,000 元

第十四節 獎勵業績紅利計劃(IBVCP)

除標準的管理業績紅利計劃(MPCP)以外，獎勵業績點數(IBV)計劃可以充分藉助現有經銷組織，為美安台灣經銷商提供使每個商業發展中心每週額外賺取 47,500 元的又一機會。IBV 產生於購買美安台灣公司及其夥伴商店的產品和服務，或產生於使用美安現金儲值卡（美安電子錢包）及聯名信用卡刷卡消費。透過個人化入門網站訂購美安台灣公司「無牆百貨商場」的產品和服務、連結至美安台灣網路夥伴商店的網站購買具有 IBV 價值的產品、在美安台灣實體夥伴商店使用美安現金儲值卡（美安電子錢包）或美安聯名信用卡進行消費，均可以產生 IBV。使用美安現金儲值卡（美安電子錢包）或美安聯名信用卡進行刷卡消費，可依消費金額及卡別不同額外累積 IBV 及獲得現金回饋。點數逐步累積直至取得第二類佣金（IBV 佣金），並與標準 BV 累積的第一類佣金相得益彰。有了獎勵業績點數計劃的輔助後，美安台灣公司的管理業績紅利計劃使每個商業發展中心每週獲得的佣金可高達 114,000 元。

- (A) **訂購 IBV 產品：**所有具有 IBV 價值的產品、商品和服務都會通過美安台灣公司「無牆百貨商場」推廣和銷售。美安台灣公司直接銷售的 IBV 產品、商品和服務（如美安威淨[®]、全新生活[™]、柔雅[™]等），將登載在美安台灣的「無牆百貨商場」的價目表上，可通過傳真、人工郵寄、客服電話和網路訂購。

美安台灣網路夥伴商店的具有 IBV 價值的產品、商品和服務只能透過美安台灣「無牆百貨商場」的網路連結至夥伴商店的網站上訂購和銷售。當經銷商或其優惠顧客在美安台灣實體夥伴商店使用美安現金儲值卡（美安電子錢包）或美安聯名信用卡進行消費時，經銷商可依消費金額獲得 IBV，優惠顧客亦可獲得相應的現金回饋。另外，當經銷

商或優惠顧客使用美安現金儲值卡（美安電子錢包）或美安聯名信用卡進行刷卡消費時，依卡別不同經銷商還可以額外累積 IBV 及獲得現金回饋。

(B) 加入獎勵業績點數計劃：下面是經銷商如何取得資格參與累積 IBV 的要點：

- (1) **參加 IBV 計劃的資格**：經銷商必須按照專業手冊上的政策與步驟，在標準管理業績紅利計劃中達到合格累積和夠格(active)要求，才能參與累積 IBV。
- (2) **指定參與 IBV 計劃的初次商業發展中心**：要參與 IBV 計劃，達到合格累積和夠格要求的經銷商必須指定一個現有的個人商業發展中心來參加團體獎勵業績點數(GIBV)的累積。這個指定的商業發展中心左右兩邊組織內的經銷商和顧客購買產品，因而產生團體獎勵業績點數。經銷商開始時只能指定一個個人商業發展中心來參與獎勵業績紅利計劃 (IBVCP)。經銷商必須經由 www.unfranchise.com.tw 網站去登記自己的第一個參與獎勵業績紅利計劃的商業發展中心。
- (3) **指定多個參與 IBV 計劃的商業發展中心**：經由指定多個商業發展中心的程序，經銷商將獲得指定其他個人的商業發展中心參與獎勵業績紅利計劃的權利。其操作與管理業績紅利計劃中的連鎖分店加入(Re-entry)過程一樣。唯一的不同是，它不是取得開辦一個新的商業發展中心的權利，而是有權在組織內指定另一個現有的個人商業發展中心來累積團體獎勵點數，以獲得額外的 IBV 佣金收入。當指定參與獎勵業績紅利計劃的個人商業發展中心第一次完成一個佣金週期（即左右兩邊組織分別累積至少 5000 點團體獎勵業績點數而賺得一筆佣金），經銷商有權指定另一個現有的個人商業發展中心參與獎勵業績紅利計劃。
- (4) **獎勵業績點數的自動放置**：當經銷商初次註冊其個人商業發展中心參與獎勵業績紅利計劃時，需要註冊兩個商業發展中心，以便自動放置網上訂單所產生的獎勵業績點數。下線商業發展中心接受上線放置獎勵業績點數的資格，仍受現行標準管理業績紅利計劃中有關點數下放政策和程序的制約。這些訂單所產生的獎勵業績點數，會按訂貨的先後依次放置在經銷商所指定的商業發展中心上。
- (5) **開始累積獎勵業績點數**：經銷商自初次指定個人商業發展中心加入獎勵業績紅利計劃那一週的週五起，開始累積團體獎勵業績點數。為了繼續累積此點數以達到領取獎勵業績佣金標準，經銷商必須達到管理業績紅利計劃的夠格經銷商的基本要求，並實行每月 IBV 累積的選擇。達不到夠格經銷商的基本要求，造成該經銷商被暫停業務，其獎勵業績紅利計劃也被暫停業務；然而，獎勵業績紅利計劃的點數歸零，將不會影響標準管理業績紅利計劃(MPCP)的團體業績點數，同樣，標準管理業績紅利計劃的點數歸零，也不會影響獎勵業績紅利計劃的團體獎勵業績點數。
- (6) **實行每月 IBV 累積的選擇**：合格的商業發展中心會每月累積團體獎勵業績點數，只要
 - (1) 在適當的每月合格日之前，從美安台灣公司訂購超連鎖管理系統(UFMS)並付款，以及
 - (2) 在適當的每月合格日之前，達到下列的每月累積 IBV 基本要求：
 - (a) 經銷商必須訂購產品以達到下列每月最低 IBV 點數：第一級（尚未賺得 IBV 佣金的經銷商）10 IBV 點數，第二級（已賺得第一筆 IBV 佣金的經銷商）20 IBV 點數，第三級（達到 5000/5000 IBV 點數而賺得佣金的經銷商）30 IBV 點數，並且上述點數都要放置在 001 商業發展中心。每一個經銷商的 IBV 等級都是依據該經銷商在任

何一個獎勵業績紅利計劃下（例如：「全球」獎勵業績紅利計劃）達到的佣金標準而決定的。例如：如果一個經銷商在「全球」獎勵業績紅利計劃下達到 1200/1200、2400/2400 或 3600/3600 團體獎勵業績點數，賺取相當 9,500 元的佣金，該經銷商即可被認為在其「本國」獎勵業績紅利計劃管理下達到「第二級」。所有相關的 IBV 等級要求在任何管理業績紅利計劃下均可適用。

- (b) 經銷商必須使用經銷商個人的優惠顧客號碼，在夥伴商店購物至少達 1,600 元。
- (c) 必須藉由經銷商入門網站向一位或多位優惠顧客售出產品，至少產生 50 BV。
- (d) 經銷商在首次登入其超連鎖事業帳戶時，必須在超連鎖事業起步窗口完成登記程序。

(7) 賺取 IBV 佣金的要求：

- (a) 依照管理業績紅利計劃的標準，經銷商必須已擴展業務；而且
- (b) 在經銷商的三個月合格日期（每個季度）結束之前，經銷商必須至少讓一位以前從未滿足此項購物要求的優惠顧客，透過經銷商的入門網站訂購至少一項 BV 產品。
 - (i) 經銷商的每一位優惠顧客只可用於滿足上述規定一次。
 - (ii) 經銷商必須在賺取 IBV 佣金的季度之前那個季度內達到合格要求。
 - (iii) 如果在賺取 IBV 佣金的季度之前那個季度內未達到上述合格要求，經銷商會收到美安台灣公司的通知，此通知告知經銷商，從佣金本應發放那一週算起，其佣金將會被連續扣留四週。如果經銷商在佣金扣留期結束時仍未達到要求，佣金將被取消。經銷商若在佣金扣留期間達到要求，只能被視為達到了賺取 IBV 佣金的季度之前那個季度的要求。

(8) 28 日期限：如果經銷商因等級改變而造成實行每月 IBV 累積選擇的標準改變，則須遵行 28 日期限的如下規定：

- (a) **指定初次商業發展中心：**如果初次指定商業發展中心加入 IBV 計劃那天在下一個月合格日之前的 28 天之內，經銷商不需要在下一個月合格日購買 IBV 基本點數以累積每月的團體獎勵業績。如果第一個合格日期不符合 28 天期限規定，經銷商必須購買規定的 IBV 基本點數。**但是**，如果初次指定商業發展中心加入 IBV 計劃的日期與下一個月合格日之間多於 28 天，經銷商必須在下一個月合格日前購買規定 IBV 以累積每月的團體獎勵業績。
- (b) **賺取佣金：**如果合格領取晉級 IBV 佣金那天和下個月合格日少於 28 天或只有 28 天，經銷商可在下一個月的合格日期前，購買相同於上月的 IBV 點數，以繼續逐月累積團體獎勵業績。如果第一個合格日期不符合 28 天期限規定，經銷商必須購買規定的 IBV 基本點數（第二級為 20 IBV；第三級為 30 IBV），以取得首次合格。**但是**，如果領取晉級佣金那天與下個月的合格日超過 28 天，就必須在下個月的合格日前購買晉級個人業績點數（第二級為 20 IBV；第三級為 30 IBV），才能逐月累積團體業績。

- (9) **經銷商如果不選擇每月 IBV 累積的方案**：每月 IBV 累積的選擇不是必須的。
- (a) 經銷商如果不選擇每月 IBV 累積的方案，他們當月的團體獎勵業績在該月合格日結束時將會被歸零；然而從歸零後的下一個星期開始，在標準管理業績紅利計劃下夠格的經銷商又重新累積團體獎勵業績。
 - (b) 如果在下個合格日結束前仍不購買需要的 IBV 個人業績，那麼他們的團體獎勵業績又會歸零。
- (10) **團體獎勵業績的有效期**：所有團體獎勵業績，自購買日算起有 365 天的有效期，整整 365 天。不會延到星期五，第 366 天就無效了。團體獎勵業績點數超過 365 日之後就不能算來領佣金。

注意：在下列情況下，經銷商不能從本人或其優惠顧客的購物中得到 IBV：(a) 購物人的瀏覽器沒有設定接受 cookie；(b) 取消訂單，或退回訂購的產品或服務；(c) 夥伴商店未向美安台灣公司通知購物訊息；或者 (d) 購物人進行「虛假」交易或與商家串通，提供不實的購物訊息，持有多重帳戶，或在其他方面違反美安台灣公司規定；(e) 購物的夥伴商店改變或中止與美安台灣公司的合作關係；或 (f) 夥伴商店出於任何理由決定扣留美安台灣公司的款項，其中包括但不限於使用優惠券。

第十五節 亞太區一體化

- (A) **亞太區**：台灣、香港與澳洲同處亞太區，因此可在同一區域形成一體化。獨立經銷商在亞太區經營事業累積的 BV 和 IBV 都會計入一個合併的帳戶（「一體化帳戶」）。**附註**：所有在香港和/或澳洲拓展事業的美安台灣經銷商的美安香港帳戶和美安澳洲帳戶將併入其美安台灣帳戶。
- (B) **佣金**：計算佣金所依據的是累積在一體化帳戶的 BV 和 IBV。發放佣金時以經銷商「本國」的貨幣支付。例如：美安台灣獨立經銷商的佣金以新台幣支付。
- (C) **遵從本地的規定和規章**：美安台灣公司與/或其關聯公司正式開展業務的國家/地區的法規各不相同；為了符合這些國家/地區的不同法規，每個國家/地區的專業手冊都依據該國家/地區的法規而制定，因此內容會有所不同。在亞太區國家/地區拓展業務的獨立經銷商，必須遵從其拓展業務的國家/地區的专业手冊的規定。

第十六節 全球管理業績紅利計劃

美安台灣公司還向經銷商提供在亞太區以外的其他國家/地區拓展國際事業的機會。經銷商若在其「本國」或亞太區以外的任何國家/地區拓展國際事業，必須簽署新拓展國家或區域的非居民獨立經銷商申請同意書。

以下是經銷商參加全球管理業績紅利計劃資格的要點：

- (A) **申請**：經銷商必須在 unfranchise.com.tw 網站完成並遞交全球超連鎖店主同意書和海外某一國家的申請同意書。
- (B) **指定參與計劃的初次商業發展中心**：經銷商必須指定一個現有的個人商業發展中心來參與累積全球團體業績點數。全球團體業績點數由該指定的商業發展中心左右兩邊組織內的海

外某國經銷商和客戶群購買產品所產生。經銷商第一次只能指定一個個人商業發展中心加入全球管理業績紅利計劃，必須經由 www.unfranchise.com.tw 網站去登記指定他們參與全球管理業績紅利計劃的初次個人商業發展中心。

- (C) **指定多個參與計劃的商業發展中心：**經由指定多個商業發展中心的程序，經銷商將獲得指定其他個人的商業發展中心參與全球管理業績紅利計劃的權利。其操作與管理業績紅利計劃中的連鎖分店加入(Re-entry)過程一樣。唯一的不同是，它不是取得開辦一個新的商業發展中心的權利，而是有權在組織內指定另一個現有的個人商業發展中心來累積全球團體業績點數，以獲得額外的全球佣金收入。當指定參與全球管理業績紅利計劃的個人商業發展中心第一次完成一個佣金週期（即左右兩邊組織分別累積至少 5000 點全球團體業績點數而賺得一筆佣金），經銷商有權指定另一個現有的個人商業發展中心參與全球管理業績紅利計劃。
- (D) **親自推薦的全球經銷商商業發展中心的放置：**全球經銷商必須連接/放置在其推薦經銷商現存於超連鎖事業發展系統中所指定商業發展中心的左邊或是右邊。所以，不論是「本國的」或全球商業發展中心，都在同一個組織系統中。
- (E) **全球團體業績點數的累積：**要使指定的商業發展中心有資格累積全球團體業績點數，經銷商必須訂購海外某一國家的人會資料（在首次登記加入時完成），並且訂購價值 200 個人業績點數的「本國」產品，然後將點數放置到指定的商業發展中心（經銷商指定其全球商業發展中心後，即在首次登記加入時完成）。為了繼續累積全球團體業績點數，以達到領取佣金的標準，經銷商必須達到管理業績紅利計劃的夠格經銷商的基本要求，並實行管理業績紅利計劃的每月累積的選擇。達不到夠格經銷商的基本要求或沒有實行每月的累積選擇，造成該經銷商被暫停業務和/或團體業績點數歸零，其全球管理業績紅利計劃也被暫停業務和/或團體業績點數歸零；如果在「本國」管理業績紅利計劃中被暫停業務，「本國」商業發展中心必須重新合格，才能使全球商業發展中心重新合格。**注意：**在全球商業發展中心重新合格前，經銷商無法通過訂購累積全球團體業績點數。
- (F) **領取全球佣金的基本要求：**要獲得領取全球佣金資格，經銷商必須：
- (1) 按管理業績紅利計劃的規定開展業務。
 - (2) 使其指定的全球商業發展中心擴展業務，即在指定商業發展中心的左右兩邊組織分別親自推薦至少一名合格的海外某國經銷商。
 - (3) 目前是一個超連鎖管理系統的成員。
 - (4) 在「本國」管理業績紅利計劃中達到夠格經銷商的基本要求。
- (G) **業績點數的放置：**本國經銷商訂購含有本國業績點數的產品時，只可以將點數下放到其親自推薦、並參與自動購貨計劃的本國經銷商的商業發展中心上，而且這些產品必須運到本國的地址。本國經銷商訂購含有全球業績點數的產品時，只可以將點數下放到其親自推薦、並參與自動購貨計劃的海外某國經銷商的商業發展中心上。
- (H) **全球領導獎金：**賺取全球管理業績紅利計劃之領導獎金的過程和辦法，與賺取本國管理業績紅利計劃之領導獎金的過程和辦法類似。經銷商指定的參加全球管理業績紅利計劃的商業發展中心之累積的某一特定海外國家的團體業績點數必須達到 5000/5000 點，同時，在

同一個佣金週期內，此商業發展中心的左右兩邊組織內各有一個此海外國家的商業發展中心也累積了此海外國家的團體業績點數 5000/5000 點，這時，經銷商即有資格賺取全球管理業績紅利計劃的領導獎金。

- (I) **統一發票及非台灣居民所得稅扣繳規定：**參與台灣管理業績紅利計劃的全球經銷商，可以在台灣設立營利事業，以收取其在台灣經營全球超連鎖事業所應得的佣金。以此方式賺取的佣金，不須預先扣繳非台灣居民所得稅。但是，在台灣經營超連鎖事業的經銷商必須遵守美安台灣公司專業手冊有關開立統一發票(GUI)的規定。經銷商若不遵守此規定，其以後的佣金會被扣發，直到該經銷商遵守規定為止。此規定詳載於美安台灣公司專業手冊第八章第十節(D)與第九章第十七節(E)。

經銷商以台灣營利事業名義來領取佣金，必須符合以下規定：

- (1) 必須在台灣設立營利事業，以收取經營全球超連鎖事業應得的佣金。
- (2) 其台灣營利事業不得從事與美安台灣及/或美安其他旗下公司競業的直銷活動；不得在任何時候透過個人或另一方，遊說、拉攏、招募美安台灣任何經銷商或顧客加入任何其他事業、行銷計劃、多層次傳銷計劃或事業；不得將從美安台灣獲得的名單轉讓給任何可能遊說、拉攏、招募美安台灣經銷商或顧客的商業組織或個人，或任何可能以直接方式或透過第三方將產品或服務售予美安台灣經銷商或顧客的商業組織或個人。
- (3) 其台灣營利事業必須遵從與美安台灣及/或美安其他旗下公司所簽各項合約之規定條文及限禁條款；不論這些合約是以前簽署的，還是即將簽署的，均在遵從之列。
- (4) 在履行合約期間，台灣營利事業經銷商或其代表、承約人、管理人員、僱員、代理人、受讓人或受邀者若因行為不當或疏漏產生任何責任、訴求、判決、索賠及費用（包括律師費），概應自行負責；台灣營利事業經銷商同意給予免責保障，使美安台灣公司、公司業主、公司代表、管理人員、僱員、代理人及受讓人免於蒙受任何損失。
- (5) 台灣營利事業名義下的經銷商應為其營利事業的主要股東。主要股東在其營利事業中至少應持有 51%股份。
- (6) 台灣營利事業名義下的經銷商必須有權使其台灣營利事業履行法律責任。

經銷商若要設立台灣營利事業以收取佣金，須登入超連鎖事業網站的經銷商帳戶，填寫並提交必要的文件。

第十七節 IBV 廣告紅利基金(IBV ABP)

除標準的管理業績紅利計劃(MPCP)和獎勵業績紅利計劃(IBVCP)外，美安台灣公司新推出 IBV 廣告紅利基金計劃。IBV 廣告紅利基金是由 Adsense 和入門網站以及其他美安台灣網站的橫幅廣告收入的累積而產生的，美安台灣公司將廣告收入按季度轉換成 IBV 加惠於經銷商，旨在幫助經銷商獲得更多 IBV 獎勵。

- (A) **IBV 廣告紅利基金期間：**月曆季度為 IBV 廣告紅利基金的期間，即 1 月 1 日至 3 月 31 日，4 月 1 日至 6 月 30 日，7 月 1 日至 9 月 30 日，10 月 1 日至 12 月 31 日。

- (B) **獲得 IBV 廣告紅利基金的資格要求：**

(1) **一次性要求：**完成起步窗口設定。

(2) **每月要求：**

(a) 在每個月合格日之前購滿 10、20 或 30 IBV（根據經銷商個人的 IBV 佣金而定）。

(b) 在每月合格日以前利用個人優惠顧客號碼在夥伴商店購物達 2,400 元。

(c) 每月合格日前，經銷商的優惠顧客在經銷商的入門網站及/或透過優惠顧客自動送貨計劃購滿 50 BV。

注意：(1) 經銷商必須在 IBV 廣告紅利基金期間三個以合格日為準的合格月份完成每月要求。(2) 經銷商的每月合格日都是根據原始合格日來而定。對於 IBV 廣告紅利基金，我們是根據原始設定的合格日來決定該合格月份，而非以該週星期五而定。例如：合格日設定為 28 日，則 2012 年 1 月份結束日為 2 月 3 日。對於 IBV 廣告紅利基金而言，2012 年 2 月 3 日結束的合格月份就是 1 月合格月，因為這是根據合格日設定為 1 月 28 日來定的。

(3) **每季度要求：**

(a) 在每個廣告紅利基金期間內，至少有一位新的優惠顧客（不能是現有的優惠顧客）註冊並從經銷商的 TW.SHOP.COM 網站、微型網站或優惠顧客自動送貨來訂購美安台灣的產品。例如：為了滿足 2012 第一季度 IBV 廣告紅利基金的季度要求，新的優惠顧客必須在 2012 年 1 月 1 日至 3 月 31 日之間註冊并購買一樣 BV 產品。（優惠顧客自動送貨必須要確實產生購買收據才能列入計算，不得僅為設定好未來購買者）。

(b) 讓一位優惠顧客（新顧客或現有顧客）加入自動送貨（由經銷商在超連鎖事業帳戶中設定，或由優惠顧客在 TW.SHOP.COM 或是微型網站上設定）。優惠顧客自動送貨必須要在廣告紅利基金期間確實產生購買收據才能列入計算。一位優惠顧客只能滿足此條件一次。

(c) 至少兩位顧客（新顧客或現有顧客）在 TW.SHOP.COM 上完成/設定「我的清單」。一位優惠顧客只能滿足此條件一次。

(C) 新經銷商獲得 IBV 廣告紅利基金的資格要求：

(1) 新經銷商的 90 天日寬限期將適用於 IBV 廣告紅利基金，在 IBV 廣告紅利基金期間內只要他們的第三個月月滿前達到要求，不會因為前兩個月份未達到要求而受到影響。例如：在 2011 年 10 月 8 日至 2012 年 1 月 6 日期間內，任何原始合格日為 2011 年 9 月 30 日或之前的經銷商，只要他們完成一次性起步窗口設定、季度要求以及第三個月的每月要求（假設在前 90 天內沒有賺取過任何佣金收入）和之後每個月份的要求，那麼他們就符合獲得 IBV 廣告紅利基金的資格。如果第一次合格日是在 2011 年 10 月 7 日或之後的經銷商就無法符合上述資格，必須等到下一個季度（除非因為賺取到佣金而結束 90 日寬限期）。

(2) 對於那些發展迅速且在 90 日寬限期結束前就賺取到第一份佣金的新經銷商，該 90 日寬限期在佣金賺取時結束，如此新經銷商在第三個月份結束前其每月標準即可算數。

- (D) 美安台灣公司不保證每個月曆季度均發放 IBV 廣告紅利基金。美安台灣公司對每個月曆季度是否發放 IBV 廣告紅利基金擁有最終決定權。如果美安台灣公司決定某季度將取消發放 IBV 廣告紅利基金或從某季度起取消全部 IBV 廣告紅利基金發放計劃，會在該季度開始日 10 天之前通知經銷商。