

公司營運方針

Company Policy



FOREVER™

Contents 目錄

1.	簡介	1
2.	定義	3
3.	優惠顧客(Preferred Customer)	9
4.	獎金制度/獎勵計畫	10
5.	經理級資格與確認	14
6.	領導獎金	16
7.	特別獎勵	17
8.	經理及經理級以上獎章、獎勵	17
9.	寶石級獎金	22
10.	資產獎勵	23
11.	Chairman's Bonus	24
12.	FLP Global Rally	27
13.	訂貨辦法	29
14.	重新推薦規則	30
15.	國際推薦辦法	30
16.	禁止行為	31
17.	公司營運政策	35
18.	法律關係	38
19.	額外嚴禁條例	40
20.	機密事項及保密協定	42
21.	保用、保證、產品退回及購回	43
22.	商德約法	49
	附錄1-經核准的FBO網站	52
	附件(一)多層次傳銷管理法	57
	附件(二)多層次傳銷管理法施行細則	65

1. 簡介

1.01

- (a) 美國永久產品公司 (Forever Living Products) 是一個國際性的企業，生產並行銷日常保健及美容保養系列產品，永久產品公司採用直銷代理的經營理念，並透過其遍及全世界的獨立直銷代理商 (FBO) 之管道，致力於推展及銷售本公司的各項系列產品。永久產品公司的產品皆由所屬的各關係企業及分公司，透過獨立直銷代理商 (FBO) 的管道在全世界銷售永久產品公司的產品。在同業中，永久產品公司為獨立直銷代理商 (FBO) 提供了品質最佳的產品，最優秀的人力支援和最完善的獎金計畫。這種使用直銷代理互助事業的方法是非常獨特的。永久產品公司與相關企業的產品和經營理念為消費者及獨立直銷代理商 (FBO) 們提供了一個增進生活品質的機會，並為有意加入永久產品公司的人士提供了獲取成功的公平機會。與其它大多數的創業機會不同的是，永久產品公司對加入的獨立直銷代理商 (FBO) 沒有最低資本額的規定，而且永久產品公司有優惠的購回規則，因此獨立直銷代理商 (FBO) 所承擔的財務風險很低。
- (b) 永久產品公司不褒揚不確實按公司直銷代理計畫努力工作，只是依賴他人的努力來獲取個人財務成就的獨立直銷代理商 (FBO)。永久產品公司給付的報酬是依產品銷售業績而定。每位獨立直銷代理商 (FBO) 都是獨立承攬人，其獎金收入的多少全賴個人努力的程度而定。
- (c) 永久產品公司具有多年成功的經營歷史，永久產品公司為承購產品自用或是銷售代理永久產品的獨立直銷代理商 (FBO) 提供了高品質的產品，最佳的支援，以及成功有效的市場獎金計畫。
- (d) 永久產品公司的市場獎金計畫是以促銷及推廣高品質的產品為首要目標。獨立直銷代理商 (FBO) 的首要目標是以建立促銷永久產品公司產品的銷售組織網為其主要宗旨。永久產品公司鼓勵直銷代理體系各層級之獨立直銷代理商 (FBO) 每月銷售產品並記錄每月銷售額。

- (e) 成功的獨立直銷代理商 (FBO) 可透過參加培訓會議，維持個人零售顧客，以及推薦他人加入銷售網的方式，來獲知最新市場資訊。
- (f) 如果獨立直銷代理商 (FBO) 有任何疑問或需要更進一步了解永久產品公司訊息，請與區域執行長或台北總公司聯絡 (02)8772-3000。

1.02

- (a) 公司營運政策旨在為獨立直銷代理商 (FBO) 提供適當的銷售及行銷規範和守則，並防止不當、濫用和非法行為之發生。公司會隨時適當修改、修正和增訂此營運政策。對於營運方針之任何修改、修正和增訂都將於永久產品公司官網 (www.foreverliving.com) 上公告，並於公告 30 天後生效。
- (b) 每位獨立直銷代理商 (FBO) 都有責任了解及熟悉公司的營運政策。
- (c) 凡獨立直銷代理商 (FBO) 在「新會員 / 直銷商加入申請書」上簽字時，即表示同意遵守永久產品公司之營運政策。申請書上亦已寫明獨立直銷代理商 (FBO) 承諾依約遵守永久產品公司之營運政策。獨立直銷代理商 (FBO) 向永久公司訂貨，即表示再次確認其同意遵守永久產品公司營運政策之承諾。
- (d) 營運方針中的爭議處理包含在永久產品公司官網 (www.foreverliving.com) 中關於爭議處理政策，如有任何修改、修正和增訂，並不適用於在該修改、修正和增訂發生之前的爭議。此類修改、修正和增訂必須在永久產品公司官網 (www.foreverliving.com) 上公告 30 天後方始生效。

2. 定義

2.01

調整批發價格：7 折批發價扣除個人階級對應之個人獎金後，銷售給獨立直銷代理商 (FBO) 的產品價格。

2.011

業績：經由向公司訂購產品，而產生箱積分的方式所反映出的銷售數字。

2.02

活躍領導人：領導人在其居住國每月保持 4 箱以上個人箱積分業績，且這 4 箱個人箱積分中，至少有 1 個箱積分是來自於本人訂貨所產生的箱積分。

2.03

獎金：公司支付給獨立直銷代理商 (FBO) 的報酬。

- (a) 個人獎金 (PB)：獨立直銷代理商 (FBO) 可領取個人銷售的銷售箱積分獎金，以 SRP 計算的個人銷售總額的 5-18%。(請參閱 4.01(b)-(e))
- (b) 優惠顧客業績獎金 (PCB)：獨立直銷代理商 (FBO) 可領取其個人直接推薦的優惠顧客於優惠顧客階段時個人合格銷售產生的獎金，金額為以 SRP 計算的個人銷售總額的 5-18%。(請參閱 4.01(b)-(e))
- (c) 業績獎金 (VB)：活躍獨立直銷代理商 (FBO) 可領取其非活躍經理線下線合格銷售產生的差額獎金，金額為以 SRP 計算的個人銷售總額的 3-13%。(請參閱 4.01(c)-(e))
- (d) 領導獎金 (LB)：合格經理可領取其下線經理及其以下經理級獨立直銷代理商合格銷售產生的獎金，金額為以 SRP 計算的個人銷售總額的 2-6%。(請參閱 6.04)

2.031

公司行號：獨立直銷代理商 (FBO) 可以用公司行號名義經營永久事業。

2.04

CC：箱積分 (請參閱 2.05)

2.05 CC：Case Credit

CC：(Case Credit) 箱積分：永久產品公司每一項產品都設有箱積分，箱積分是永久市場行銷計畫中階級晉升、獎金計算及獎勵確認的衡量單位，同時也是設定作為獨立直銷代理商 (FBO) 市場行銷計畫獎勵辦法的基準。當從永久產品公司每購買建議售價新台幣約 7,800 元的產品就能得到「1 個箱積分」的報酬，箱積分是每個月結算的。

- (a) 活躍箱積分：獨立直銷代理商 (FBO) 本人訂貨的箱積分，加上個人直接推薦下線於優惠顧客階段經由合格銷售產生的箱積分。領導人的「活躍」資格是由每月的箱積分決定。

- (b) 領導箱積分：符合領取領導獎金的合格經理，可以分別分配到其第 1, 2, 3 代下線經理及其個人小組 40%, 20%, 10% 的箱積分。
- (c) 優惠顧客箱積分：個人直接推薦下線於優惠顧客階段時經由合格銷售產生的箱積分。
- (d) 個人小組箱積分 (非經理線箱積分)：非經理級下線及其所屬下線獨立直銷代理商 (FBO) 經由合格銷售產生的箱積分。
- (e) 推移箱積分：個人小組經由跨過不活躍的經理，推移業績產生的箱積分，此箱積分累積於活躍上線經理的整組箱積分但不計入個人小組箱積分。
- (f) 個人箱積分：獨立直銷代理商 (FBO) 個人經由合格銷售產生的箱積分。
- (g) 整組箱積分：獨立直銷代理商 (FBO) 的各種箱積分總和。
- (h) 新箱積分：經理級獨立直銷代理商個人推薦之下線及優惠顧客於加入月份起 12 個月內 (含加入月份) 且於晉升經理階級前所產生的箱積分。

2.06

本地：獨立直銷代理商 (FBO) 所屬的居住國家。

2.07

下線：所有獨立直銷代理商 (FBO) 均經由推薦而成為另一獨立直銷代理商 (FBO) 的下線，無論相隔多少代數均是如此。

2.08

飛鷹經理：經理級獨立直銷代理商達成飛鷹經理獎勵之資格。(請參閱 8.04)

2.09

資產獎勵 (Forever 2 Drive)：符合此獎勵計畫的獨立直銷代理商 (FBO) 可獲得 36 個月的額外獎金。(請參閱 10.01)

2.10

獎勵旅遊：獨立直銷代理商 (FBO) 達成各種行銷獎勵計畫可獲得 2 人受邀參加旅遊獎勵。

2.11

獨立直銷代理商 Forever Business Owner (FBO)：當優惠顧客訂購優惠晉升組合或在

單一國家任何連續兩個月內以優惠顧客價累計訂購達 2 箱積分後，可選擇參加 (Opt-in) 永久事業，並遵守永久產品公司市場計畫建立永久事業，若要選擇參加 (Opt-in) 永久事業，則須遞交一份獨立直銷代理商 (FBO) 加入申請書後，方能啟動永久事業成為獨立直銷代理商 (FBO)。

2.12

寶石級經理：經理級獨立直銷代理商最少培養出 9 位以上第一代合格經理，即成為寶石級經理。(請參閱 8.07)

2.13

居住國：獨立直銷代理商 (FBO) 大部分時間居留的所在國家。獨立直銷代理商 (FBO) 必須在其居住國保持活躍及達成領取領導獎金的資格，才能免除其他海外國家的最低業績資格。

2.14

獎勵分配：依據 Chairman's Bonus 獎勵的規定，獨立直銷代理商 (FBO) 所產生之整組箱積分決定其所佔 Chairman's Bonus 獎金的比列。

2.15

繼承經理：(請參閱 5.04)

2.16

領導獎金資格：合格經理需在當月符合領取領導獎金資格 (請參閱 6.02)。

2.17

月份：曆法中認定的整個月 (例：1 月係指 1 月 1 日至 1 月 31 日)。

2.18

營運公司：一個管理公司其下所轄一個或多個國家市場，使用同一個資料庫系統來計算獨立直銷代理商 (FBO) 的階級晉升、獎金及獎勵資格。

2.19

選擇參加 (Opt-in)：選擇以獨立直銷代理商 (FBO) 身份，在公司市場計畫架構中建立永久事業，並同意遵守公司營運方針、商德約法及不定時的方針條文修訂

2.20

參與國家：一個國家在上一會計年度中有任何 3 個月產生至少 3,000 箱積分（再度符合者任何 2 個月達 3,000 箱積分即可），且產生至少一位符合分紅資格者，即可成為分紅參與國。

2.21

個人獎金折扣 (Personal Discount)：獨立直銷代理商 (FBO) 除批發價外，扣除依據獨立直銷代理商 (FBO) 個人階級計算 (5-18%) 訂貨折扣，調整後之訂貨價格。

2.22

個人合格銷售：獨立直銷代理商 (FBO) 以其名向公司訂貨產生的建議售價總額或箱積分的銷售行為。

2.23

優惠顧客 (Preferred Customer)：登錄加入會員，即享有 95 折優惠訂貨，但僅可訂貨供自己及家人使用，且不得銷售公司產品或為銷售而訂購產品，優惠顧客雖擁有永久產品公司會員編號，但無法參與所有市場計畫中的任何獎勵及活動，除非訂購優惠晉升組合或在單一國家任何連續兩個月內以優惠顧客價累計訂購達 2 箱積分後，即可享有批發價格（建議售價 7 折）的優惠，並可選擇參加 (Opt-in) 永久事業且遵守永久產品公司市場計畫建立永久事業，若要選擇參加 (Opt-in) 永久事業，則須遞交一份獨立直銷代理商 (FBO) 加入申請書後，方能啟動永久事業。

2.24

優惠顧客獎金 (Preferred Customer Profit)：獨立直銷代理商 (FBO) 可領取其直接推薦之優惠顧客合格訂購所產生業績 25% 的優惠顧客獎金，直到優惠顧客訂購優惠晉升組合，或任何連續兩個月內以優惠顧客價訂購累計達 2 箱積分為止。

2.25

合格國家：符合分紅獎勵資格的任一分紅參與國。

2.26

合格經理：（請參閱 5.01）

2.27

區域：係指獨立直銷代理商 (FBO) 居住國所在的地區。區域分為北美洲、拉丁美洲、非洲、歐洲和亞洲。

2.28

重新推薦獨立直銷代理商 (FBO)：在 12 個月內沒有活動後申請變更其推薦人的獨立直銷代理商 (FBO)。(請參閱 14.01)

2.29

零售顧客：尚未登錄會員資料或簽署獨立直銷代理商 (FBO) 加入申請書，但購買產品以供自用者。

2.30

階級：獨立直銷代理商 (FBO) 經由本人及其下線獨立直銷代理商 (FBO) 所產生箱積分的累積可以晉升到不同的階級。階級包含助理主管、主管、副理和經理。(請參閱 4.01 (b)-(e))

2.31

推薦人：獨立直銷代理商 (FBO) 個人推薦另一名獨立直銷代理商 (FBO) 即是其推薦人。

2.32

推薦經理：(請參閱 5.03)

2.33

SRP (Suggested Retail Price)：不含稅的建議售價。

2.34

Suggested Retail Price(SRP)：公司建議銷售產品給零售顧客的不含稅價格。SRP 是所有獎金的計算基準。

2.35

轉任經理：(請參閱 5.04)

2.36

上線：在組織表中某一獨立直銷代理商 (FBO) 的推薦人。

2.37

不合格經理 (拱經理)：(請參閱 5.02)

2.38

VB(Volume Bonus): 業績獎金。

2.39

免除業績獎金和領導獎金 (VB&LB) 最低業績資格: 經理級獨立直銷代理商在其居住國保持活躍及領取領導獎金之資格, 則可以免除其他海外國家領取業績和領導獎金的最低業績資格。

- (a) 免除業績獎金 (VB) 最低業績資格: 凡在居住國每月個人和個人推薦之新會員箱積分符合活躍資格標準的獨立直銷代理商 (FBO), 其在下一個月可免除領取業績獎金的最低業績資格, 即可獲取所有已簽入海外國家的業績獎金。
- (b) 免除領導獎金 (LB) 最低業績資格: 合格經理在居住國每月個人和個人推薦之新會員箱積分符合活躍資格, 並於任何單一營運國家個人及個人小組箱積分符合領取領導獎金資格, 則在下一個月可免除領取領導獎金的最低業績資格, 即可獲取所有已簽入海外國家的領導獎金。

2.40

網路商店: 官方線上購物網站, 手機 APP 下載 Forever 2 U 。

3.優惠顧客 (Preferred Customer)

3.01

優惠顧客為單純永久產品消費者, 不被允許銷售產品及推薦其它優惠顧客, 並不得參與任何公司的獎勵計畫。

3.02

優惠顧客訂購產品可享有建議售價 95 折的優惠。

3.03

優惠顧客若訂購優惠晉升組合, 或在單一國家任何連續兩個月內以優惠顧客價格累計訂購達 2 箱積分後, 即可享有批發價格 (建議售價 7 折) 的優惠。

3.04

優惠顧客若達成批發價資格, 則可選擇參加 (Opt-in) 永久事業市場計畫, 成為獨立直銷代理商 (FBO), 並晉升市場計畫中之助理主管 (AS) 階級。

4. 獎金制度/獎勵計畫

4.01

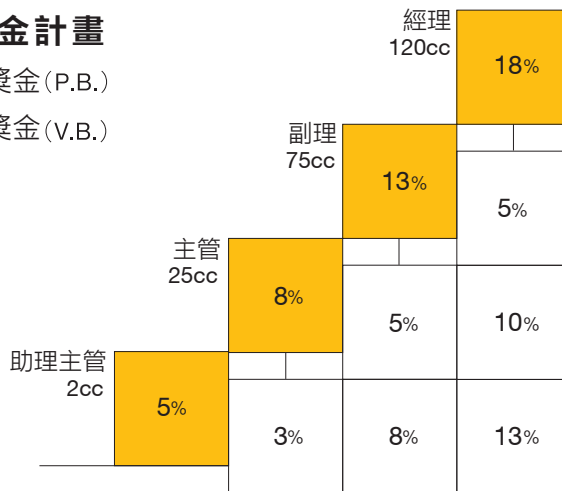
當優惠顧客達成批發價資格，並選擇參加 (Opt-in) 永久事業市場計畫，即晉升為助理主管階級獨立直銷代理商，並擁有銷售永久產品及推薦其它獨立直銷代理商 (FBO) 銷售永久產品的資格；獨立直銷代理商 (FBO) 可合併其下線組織之合格銷售箱積分來達成階級晉升及提高獎金比例。

以下為永久產品公司的獨立直銷代理體系說明：

業績獎金計畫

■ 個人獎金 (P.B.)

□ 業績獎金 (V.B.)



(a) 助理主管 (Assistant Supervisor): 在任何單一國家連續 2 個月內，個人累計訂貨達 2 箱積分後，方可晉階本公司制度中「助理主管」資格，此階段可獲得

- 享有以批發價格 (建議售價 7 折) 訂購產品。
- 個人推薦未達批發價資格的優惠顧客合格銷售所產生的 25% 優惠顧客獎金。

助理主管 (AS) 當月保持活躍資格時，也可獲得

- 個人合格銷售所產生的 5% 個人獎金。
- 個人推薦未達批發價資格的優惠顧客合格銷售所產生的 5% 優惠顧客業績獎金。

(b) 主管 (Supervisor): 獨立直銷代理商 (FBO) 在任何連續 2 個月內，個人及其個人小組累計訂貨達 25 箱積分後，方可晉階本公司制度中「主管」資格，此階段可獲得

- 享有以批發價格 (建議售價 7 折) 訂購產品及 8% 個人獎金折扣。
- 個人推薦未達批發價資格的優惠顧客合格銷售所產生的 25% 優惠顧客獎金 + 8% 優惠顧客業績獎金。

主管 (S) 當月保持活躍資格時, 也可獲得

- 個人推薦的助理主管及其小組合格銷售所產生的 3% 業績獎金。

(c) 副理 (Assistant Manager): 獨立直銷代理商 (FBO) 在任何連續 2 個月內, 個人及其個人小組累計訂貨達 75 箱積分後, 方可晉階本公司制度中「副理」資格, 此階段可獲得

- 享有以批發價格 (建議售價 7 折) 訂購產品及 13% 個人獎金折扣。
- 個人推薦未達批發價資格的優惠顧客合格銷售所產生的 25% 優惠顧客獎金 +13% 優惠顧客業績獎金。

副理 (AM) 當月保持活躍資格時, 也可獲得

- 個人推薦的主管及其小組合格銷售所產生的 5% 業績獎金。
- 個人推薦的助理主管及其小組合格銷售所產生的 8% 業績獎金。

(d) 經理 (Manager): 獨立直銷代理商 (FBO) 在任何 1 個月或連續 2 個月內, 個人及其個人小組累計訂貨達 120 箱積分, 或任何連續 3 個月或 4 個月內, 個人及其個人小組累計訂貨達 150 箱積分後, 方可晉階本公司制度中「經理」資格, 此階段可獲得

- 享有以批發價格 (建議售價 7 折) 訂購產品及 18% 個人獎金折扣。
- 個人推薦未達批發價資格的優惠顧客合格銷售所產生的 25% 優惠顧客獎金 +18% 優惠顧客業績獎金。

經理 (M) 當月保持活躍資格時, 也可獲得

- 個人推薦的副理及其小組合格銷售所產生的 5% 業績獎金。
- 個人推薦的主管及其小組合格銷售所產生的 10% 業績獎金。
- 個人推薦的助理主管及其小組合格銷售所產生的 13% 業績獎金。

(e) 主管 . 副理 . 經理階級可聯合其他營運國家箱積分來達成; 助理主管階級只能在單一營運國家達成。

- (f) 其他海外營運國家之箱積分不計入獎勵確認條件中,除了Global Rally以及飛鷹經理、Chairman's Bonus 條件中新箱積分的部份。
- (g) 在 1 個月內或連續的 2 個月內累積到升級所需的箱積分者,即可升為助理主管、主管、副理及 120 箱積分晉升經理的級位。或於連續的 3 個月或 4 個月累積 150 箱積分晉升經理級位;若箱積分產生於單一營運國家則所有升級職位均自箱積分累積達到各升級標準之日起生效;若合併其它海外營運國家箱積分達成升級,則升級職位將於合併達成箱積分之隔月 15 日始生效。
- (h) 當獨立直銷代理商 (FBO) 晉升為合格經理時,其他海外營運公司能否成為推薦經理或轉任經理資格條件如下:
- (1) 如 120 或 150 箱積分產生於單一營運國家,並在居住國於業績產生月份保持活躍資格,則於業績產生之營運公司及原居住國都成為推薦經理,其他海外營運公司則成為轉任經理。
 - (2) 若 120 或 150 箱積分為合併多個營運公司業績產生,則於原居住國為推薦經理,其他海外營運公司則為轉任經理。
- (i) 優惠顧客所產生的個人箱積分,也將被計入其業績產生當國獨立直銷代理商 (FBO) 第一代推薦人的活躍箱積分。
- (j) 推薦人在其個人推薦的獨立直銷代理商 (FBO) 達成經理階級前,可獲得其個人及下線小組產生的箱積分。接著,如果推薦人符合領取領導獎金的資格,將可獲得第一代下線合格經理 40%的個人和個人小組箱積分,作為領導箱積分;獲得第二代下線合格經理 20%的個人和個人小組箱積分,作為領導箱積分;獲得第三代下線合格經理 10%的個人和個人小組箱積分,作為領導箱積分。
- (k) 在升級的過程中,獨立直銷代理商 (FBO) 不會超越其推薦人的階級。
- (l) 除非獨立直銷代理權終止或是獨立直銷代理商 (FBO) 被重新推薦,否則一旦取得某階級,可永遠保持該級位,無須重新核定資格。

4.02

優惠顧客6個月政策(Preferred Customer 6-month Policy)

- (a) 任何加入滿 6 個月且未晉升助理主管之優惠顧客,可以選擇被任何人重新推薦。

- (b) 優惠顧客重新被推薦後需重新累計 2 箱積分，方可晉升助理主管；原已累積之箱積分將全部歸零。

4.03

活躍資格

- (a) 獨立直銷代理商 (FBO) 要符合領取各種獎金和獎勵的資格，就必須每月符合活躍領導人資格，並符合市場行銷計畫中的其他規定，各種獎金就會自然產生。
- (b) 為保持每月活躍，獨立直銷代理商 (FBO) 必須每月於居住國產生 4 箱活躍箱積分，其中個人訂貨最少要有 1 個箱積分，若當月要領取其它海外國家的獎金，則必須於前一個月在其居住國保持 4 箱活躍箱積分方可領取。
- (c) 助理主管 (AS) 階級之獨立直銷代理商 (FBO) 沒有保持活躍資格，當月將無法領取其個人獎金及優惠顧客業績獎金。主管 (S)、副理 (AM) 及經理 (M) 階級獨立直銷代理商 (FBO) 沒有保持活躍資格，將無法領取當月其個人小組的業績獎金，也不會被視為活躍領導人，其未領的業績獎金將會支付給其保持活躍的上線領導人。
- (d) 獨立直銷代理商 (FBO) 喪失領取業績獎金資格後，仍可於次月重新符合資格，成為活躍領導人。

4.04

獎金計算及支付

- (a) 所有獎金均按照不含稅建議零售價 (SRP) 計算，並會明列在獨立直銷代理商 (FBO) 每月業績報表中。
- (b) 獎金之計算係以獨立直銷代理商 (FBO) 在本獎金計畫中的階級為基準，依獨立直銷代理商 (FBO) 目前的階級計算。例如：若某助理主管在連續 2 個月份內，共取得 30 個個人箱積分，其即可就前 25 箱獲得 5% 的獎金，後 5 箱獲取 8% 的獎金。
- (c) 領導人不可獲得其所屬小組中同階級之獨立直銷代理商 (FBO) 之業績獎金。但是可獲得箱積分以助其在永久產品公司的直銷系統中升級或助其符合其他的獎勵資格。
- (d) 獎金將於產品銷售後之次月 15 日匯款。例如：1 月份銷售獎金將於 2 月 15 日匯款。
- (e) 獨立直銷代理商 (FBO) 於海外領取獎金所衍生出任何第三方的收費或手續費，皆須由受領之獨立直銷代理商 (FBO) 支付。

4.05獨立直銷代理商(FBO) 36個月政策

- (a) 獨立直銷代理商 (FBO) 在連續 36 個月內未向公司購買任何永久產品，將喪失其組織內所有下線，所有下線將上移至其第一代上線。
- (b) 若被移除的獨立直銷代理商 (FBO) 第一代下線為推薦合格經理，則上移的下線將成為其推薦上線的繼承經理。

5.經理級資格與確認

5.01

合格經理

- (a) 當獨立直銷代理商 (FBO) 達成以下條件，則此獨立直銷代理商 (FBO) 將被提升為「合格經理」。並獲頒一枚金質經理獎章。
 - (1) 其在 1 個月內或連續的 2 個月內累積達到 120 箱個人或個人小組箱積分，或任何連續 3 個月或 4 個月內，個人及其個人小組累計訂貨達 150 箱積分。
 - (2) 該獨立直銷代理商 (FBO) 於累積晉升的月份皆需維持活躍領導人的資格。
 - (3) 其組織網中沒有下線在同月晉升經理。
- (b) 如果某獨立直銷代理商 (FBO) 與其下線經理於同月升級，該獨立直銷代理商 (FBO)
 - (1) 必須在該累積晉升的月份皆需維持活躍領導人的資格。
 - (2) 必須在該月有達到 25 箱個人及 / 或個人小組箱積分，但不包括從同時達到升級地位的下線經理處得來的箱積分，則此獨立直銷代理商 (FBO) 將被提升為合格經理。

5.02

不合格經理

- (a) 當獨立直銷代理商 (FBO) 與其下線於 1 個月內或連續 2 個月內，個人及其個人小組業績累積 120 箱積分，或任何連續 3 個月或 4 個月內，個人及其個人小組累計訂貨達 150 箱積分，但未能符合成為合格經理的其他必要條件時，即成為不合格經理。
- (b) 不合格經理具有領取個人獎金折扣、優惠顧客業績獎金和業績獎金的資格，但是不具領取領導獎金和經理獎勵的資格。
- (c) 不合格經理可以經由符合下列條件成為合格經理：

- (1) 於 1 個月內或連續 2 個月內累積達到 120 箱個人或個人小組箱積分，或任何連續 3 個月或 4 個月內，個人及其個人小組累計訂貨達 150 箱積分。
 - (2) 於上述重新確認合格的月份期間內保持活躍。
 - (3) 重新確認合格經理累計的月份不能比成為不合格經理的月份早。
- (d) 如果你在一個月是不合格經理身份，但是你要馬上在下個月重新合格成為確認合格經理，在你成為不合格經理身份那個月當中的個人小組箱積分 (須扣除同時晉升的下線箱積分)，可以被用來列入計算重新合格標準的部份箱積分。
- (e) 自不合格經理重新達成個人及其個人小組所需箱積分之日起，即成為合格經理，並可以開始累積產生領導獎金和領導箱積分，同時也開始具有可以符合領取領導獎金的資格，只要你達到領取領導獎金的資格，領導獎金及領導箱積分將會根據你成為合格經理以後的業績，按照規定比例來計算。

5.03

推薦經理

- (a) 經理級獨立直銷代理商可藉由下列方式成為其上線推薦人的推薦經理。
- (1) 成為合格經理
 - (2) 由繼承經理或轉任經理的狀態符合合格經理資格
- (b) 推薦經理可用以計算其上線經理符合寶石級獎金、寶石級經理的資格，要符合各種獎勵資格，推薦經理也是必要的條件。

5.04

繼承和轉任經理

- (a) 當某經理級獨立直銷代理商的上線之獨立直銷代理權被取消終止、重新推薦或連續 12 個月未符合領取領導獎金資格時，此經理將上移給原上線的現任推薦人，並成為其繼承經理。
- (b) 依據營運方針 4.01(h) 中之規定，直到重新確認成為推薦經理之前將被視為轉任經理。
- (c) 「繼承經理」及「轉任經理」身分對該組織內的任何經理及其上線經理的業績獎金及領導獎金不會造成影響。
- (d) 「繼承經理」及「轉任經理」其業績不能用作計算寶石級獎金或資產獎勵辦法中的箱

數減免，也不能計入成為確認寶石級經理的條件，或其他獎勵辦法確認資格線。

- (e) 一個轉任經理或是繼承經理可以藉由達到以下條件來重新確認成為推薦經理：
- (1) 在單一國家 1 個月或連續 2 個月之間達到 120 箱個人或個人小組箱積分，或任何連續 3 個月或 4 個月內，個人及其個人小組累計訂貨達 150 箱積分。
 - (2) 要在海外國家重新達到推薦經理的資格，必須要在原居住國保持活躍資格，或是在要成為推薦經理的海外國家達到活躍資格。

6. 領導獎金

6.01

當獨立直銷代理商 (FBO) 成為合格經理後，須持續的推薦和訓練非經理級下線，當在組織中發展出下線經理時，就能符合領取領導獎金的資格。

6.02

- (a) 合格經理必須在單一國家單月保持活躍並個人及 / 或個人小組業績達到 12 箱積分 (或具有免除業績獎金和領導獎金最低業績資格)，則可符合在此單一國家領取領導獎金的資格。
- (b) 當月在居住國達到 25 箱積分以上銷售業績的活躍合格經理，其業績可被用來抵減其所有上線合格經理次月領取領導獎金的最低箱積分要求。合格經理於前一個月份分別有 2 位不同線的下線活躍經理在居住國達成 25 箱積分，則此合格經理當月領導箱積分可抵減由原來的 12 箱積分抵減為 8 箱積分；若合格經理於前一個月份分別有 3 位不同線的下線活躍經理在居住國達成 25 箱積分，則此合格經理當月領導箱積分可抵減由原來的 12 箱積分抵減為 4 箱積分。

6.03

領導獎金係以經理級獨立直銷代理商於合格月份個人或個人小組銷售業績總額 (SRP) 計算，其符合領取領導獎金資格的上線經理可得獎金百分比為：

- (a) 第一代符合領取領導獎金資格的上線經理可得 6%。
- (b) 第二代符合領取領導獎金資格的上線經理可得 3%。
- (c) 第三代符合領取領導獎金資格的上線經理可得 2%。

6.04

- (a) 合格經理連續 3 個月沒有保持活躍，將喪失領取領導獎金的資格。

- (b) 領導獎金資格可藉由在任何單一營運國家符合下列條件來恢復資格：
 - (1) 連續 3 個月達成 12 箱個人或個人小組箱積分 (無論組織網是否有經理線)。
 - (2) 於上述期間均須保持活躍。
- (c) 重新符合領取領導獎金資格的經理，第 4 個月符合資格才能開始領取領導獎金，亦即第 5 個月的 15 日可以收到獎金。

6.05

- (a) 一位經理連續 12 個月未符合領取領導獎金資格，並且也沒有恢復其領取領導獎金資格，將會永久喪失所有的下線經理線。
- (b) 這些下線經理將會成為第一位符合領取領導獎金資格之上線經理的繼承經理。

7.特別獎勵

7.01

公司所制定的各項獎勵都是以鼓勵獨立直銷代理商 (FBO) 正確紮實的建立組織銷售網為目的。這其中的目的包括正當的推薦新人和銷售產品。獎品和獎勵積分不可轉讓，並且只頒發給有依循公司獎金制度、營運方針及商德約法之規定，正確紮實的開展事業和組織網的獨立直銷代理商 (FBO)。

7.02

獎章只頒發給在總公司存檔申請書上所列姓名的獨立直銷代理商 (FBO)。

7.03

- (a) 如果獨立直銷代理商 (FBO) 的配偶不能出席旅遊獎勵，此獨立直銷代理商 (FBO) 得自選一位獨立直銷代理商 (FBO) 或可被推薦成為永久產品公司獨立直銷代理商 (FBO) 的人選陪同參加旅遊；或者獨立直銷代理商 (FBO) 已年滿 14 歲或以上的小孩。
- (b) 旅遊獎勵係指：1,500 箱及以上的全球年會、飛鷹經理旅遊獎勵、藍寶旅遊、藍鑽旅遊和鑽石經理、雙鑽經理、三鑽經理旅遊。
- (c) 藍寶旅遊、藍鑽旅遊和鑽石經理、雙鑽經理、三鑽經理旅遊需於 24 個月內成行。

8.經理及經理級以上獎章、獎勵

8.01

確認高級經理以上獎章可聯合其它海外國家第一代合格經理線合併確認，唯一個獨立直銷代理權僅限一次。

8.02

所有經理級及經理以上的獎章只能在公司認可的表揚會議中頒發。

8.03

合格經理：當獨立直銷代理商 (FBO) 符合本規章 5.01 中的規定時，就會被確認為合格經理，並可獲頒金質獎章一枚。

8.04

飛鷹經理

(a) 飛鷹經理的頭銜和資格是根據每年 5 月至隔年 4 月的年度業績來評定，當已經是合格經理階級的獨立直銷代理商 (FBO)，在資格確認期間內達到以下業績資格將可確認成為飛鷹經理：

- (1) 每個月保持活躍資格。
- (2) 領取領導獎金的資格 (無論組織網是否有經理線)，若當月末符合領取領導獎金資格，則該月所產生的箱積分將不計入飛鷹經理資格確認條件中。
- (3) 年度總箱積分至少達到 720 箱，其中至少 100 箱必須為新箱積分。
- (4) 個人推薦並發展出至少 2 條新任的主管線。
- (5) 支持並參加公司所舉辦的各項會議。

(b) 除上述符合條件外，高級經理及高級經理以上階級的獨立直銷代理商 (FBO) 必須發展或維持飛鷹經理下線，如下表所列，才可獲得確認為飛鷹經理的資格。每一飛鷹經理下線必須是不同線，但不限其為第幾代下線均可計入。此符合條件對象係指於會計年度開始時即已符合經理資格者。

- (1) 高級飛鷹經理：組織以下必須培養出 1 條飛鷹經理線。
- (2) 飛躍飛鷹經理：組織以下必須培養出 3 條飛鷹經理線。
- (3) 藍寶飛鷹經理：組織以下必須培養出 6 條飛鷹經理線。
- (4) 藍鑽飛鷹經理：組織以下必須培養出 10 條飛鷹經理線。
- (5) 鑽石飛鷹經理：組織以下必須培養出 15 條飛鷹經理線。
- (6) 雙鑽飛鷹經理：組織以下必須培養出 25 條飛鷹經理線。
- (7) 三鑽飛鷹經理：組織以下必須培養出 35 條飛鷹經理線。
- (8) 四鑽世紀飛鷹經理：組織以下必須培養出 45 條飛鷹經理線。

寶石級經理 (藍寶或藍寶以上) 可以確認較低階的飛鷹經理，但不可低於飛躍飛鷹經理，例如：一位鑽石經理擁有 3 條下線飛鷹經理，即可確認為飛躍飛鷹經理。

(c) 除了新箱積分和新主管及下線飛鷹經理條件外，所有條件皆需於單一國家達成，說明

如下。

- (d) 重新推薦的獨立直銷代理商 (FBO) 可被計入新主管和新箱積分等條件中。
- (e) 飛鷹經理條件中最多 100 箱新箱積分，可以聯合其他海外國家新箱積分合併計算。
- (f) 新主管可聯合其他海外國家完成。
- (g) 經理級獨立直銷代理商可聯合其他海外國家產生的下線飛鷹經理，來達成飛鷹經理資格。
- (h) 當獨立直銷代理商 (FBO) 在年度內達成經理資格：
 - (1) 他們在晉階最後一個月所推薦的任何優惠顧客成為主管，均將計入該會計年度的飛鷹經理新主管方案中。
 - (2) 飛鷹經理的符合條件不是按月平均分配的，而是在達到經理階級後該年的剩餘月份中完成年度總箱積分 720 箱，其中 100 箱為新箱積分及 2 條新主管線。
- (i) 當完成所有符合條件達成飛鷹經理資格時，此獨立直銷代理權將可獲得於當區所舉辦的年度飛鷹經理旅遊獎勵，內容包括：
 - (1) 2 人的機票和 3 晚住宿。
 - (2) 獲邀參加飛鷹經理專屬訓練。
 - (3) 參與所有與飛鷹經理之旅相關的活動。
- (j) 獨立直銷代理商 (FBO) 一旦確認合格為藍寶飛鷹、藍鑽飛鷹或鑽石飛鷹經理，合格確認後的 12 個月裡，只要每月於居住國家符合領取領導獎金資格，則當月將自動符合領取 1%、2% 或 3% 的寶石級獎金。
- (k) 獨立直銷代理商 (FBO) 只能在單一國家確認，若同時於多個國家達成資格，則以其個人小組箱積分最高之國家為確認合格國家。

8.04.1

全球高峰團隊

- (a) 全球高峰團隊的資格獲得和重新符合，係指成為合格經理後，於一會計年度中累積產生 7,500 箱的總箱積分者。
- (b) 符合全球高峰團隊的經理將會受邀參加專屬的全球性旅遊，也將於全球年會中接受全球高峰團隊的表揚與獎勵。
- (c) 符合全球高峰團隊的經理必須出席全球年會方可領取全球高峰團隊獎勵。

8.05

經理以上確認：一位合格經理可選擇下列其中一種方式確認獎章，但不可合併確認。

- (a) 累積第一代推薦合格經理線或

- (b) 累積飛鷹經理下線
- (c) 在飛鷹年度內 (5 月至 4 月) 達成飛鷹經理主要條件的下線合格經理，即可計入其上線合格經理確認線。
 - (1) 每月保持活躍資格。
 - (2) 領取領導獎金的資格 (無論組織網是否有經理線)，若當月末符合領取領導獎金資格，則該月所產生的箱積分將不計入飛鷹經理資格確認條件中。
 - (3) 在任何單一國家年度總箱積分至少達到 720 箱。
 - (4) 在任何國家年度新箱積分至少達到 100 箱。
 - (5) 在任何國家個人推薦並發展出至少 2 條新任的主管線。
- (d) 經理或飛鷹經理下線累計無時間限制。
- (e) 一位經理本身需符合飛鷹經理主要條件，當年度下線飛鷹經理才能計入確認線，可追溯之前年度飛鷹經理下線。
- (f) 每一位飛鷹經理只能成為一位上線經理的確認線。
- (g) 因獨立直銷代理權被取消、移除或被重新推薦之下線合格經理，仍可計入原上線之確認線。

8.06

高級經理

- (a) 擁有 2 位第一代推薦合格經理或
- (b) 1 位飛鷹經理下線
- (c) 即可被確認為高級經理，並獲頒鑲有 2 顆紅寶石的金質獎章一枚。

8.07

飛躍經理

- (a) 擁有 5 位第一代推薦合格經理或
- (b) 3 位飛鷹經理下線
- (c) 即可被確認為飛躍經理，並獲頒鑲有 4 顆紅寶石的金質獎章一枚。

8.08

藍寶經理

- (a) 擁有 9 位第一代推薦合格經理或
- (b) 6 位飛鷹經理下線
- (c) 即可被確認為藍寶經理，可獲頒鑲有 4 顆藍寶石的金質獎章一枚，並免費招待 4

天 3 夜本國境內豪華渡假勝地旅遊。

8.09

藍鑽經理

- (a) 擁有 17 位第一代推薦合格經理或
- (b) 10 位飛鷹經理下線
- (c) 即可被確認成為藍鑽經理，可獲頒鑲有二顆鑽石及二顆藍寶石的金質獎章一枚及特別設計的雕塑一座，並免費招待 5 天 4 夜本國境內豪華渡假勝地旅遊。

8.10

鑽石經理

- (a) 擁有 25 位第一代推薦合格經理或
- (b) 15 位飛鷹經理下線
- (c) 即可被確認成為鑽石經理，並可享有以下福利
 - (1) 獲頒鑲有 1 顆大鑽石金質獎章一枚及精美設計的鑽戒一枚，並免費招待 7 天 6 夜海外豪華渡假勝地旅遊。
 - (2) 每月至少 25 位第一代推薦合格經理皆為活躍經理時，該鑽石經理領取資產獎勵、業績獎金和領導獎金資格的箱積分最低要求則可免除。

8.11

雙鑽經理

- (a) 擁有 50 位第一代推薦合格經理或
- (b) 25 位飛鷹經理下線
- (c) 即可被確認成為雙鑽經理，可獲頒特別設計鑲有二顆大鑽石金質獎章一枚及鑲飾鑽石的獨特精筆一枝，並享有全程免費招待 10 天 9 夜南非旅遊。

8.12

三鑽經理

- (a) 擁有 75 位第一代推薦合格經理或
- (b) 35 位飛鷹經理下線
- (c) 即可被確認成為三鑽經理，可獲頒特別設計鑲有三顆大鑽石金質獎章一枚、一支專屬個人所有的手錶及特別設計的雕塑一座，並享有免費招待 14 天 13 夜環球旅遊。

8.13

四鑽世紀經理

- (a) 擁有 100 位第一代推薦合格經理或
- (b) 45 位飛鷹經理下線
- (c) 即可被確認成為四鑽世紀經理，可獲頒特別設計鑲有四顆大鑽石的金質獎章一枚。

9. 寶石級獎金

9.01

(a) 凡有資格領取領導獎金之寶石級經理，在其符合領取資格的國家，同一個月內產生第一代活躍推薦經理或整組業績超過 25 箱積分的下線活躍經理達到規定數量時，在當月可以領取符合領取領導獎金資格的下線第一、第二和第三代經理個人及其小組該月以不含稅建議售價 (SRP) 計算的寶石級獎金。其第一代活躍推薦經理人數與領取獎金百分比如下：

- (1) 9 位第一代活躍推薦經理或 9 條下線活躍經理整組業績達到 25 箱積分 = 1%
- (2) 17 位第一代活躍推薦經理或 17 條下線活躍經理整組業績達到 25 箱積分 = 2%
- (3) 25 位第一代活躍推薦經理或 25 條下線活躍經理整組業績達到 25 箱積分 = 3%
- (4) 寶石級獎金不可累積計算，將以最高級別確認

(b) 經理級獨立直銷代理商在他國的第一代下線經理符合推薦經理資格，將可被計入其寶石級經理資格線。其經理級獨立直銷代理商需於其居住國符合活躍箱積分資格，則該名他國經理將可被記入其上線的寶石級經理確認線。

(c) 寶石級獎金是由各國按照該國經理個人及其小組業績計算。要符合任何國家的寶石級獎金，經理級獨立直銷代理商在該國該月的第一代活躍推薦經理或下線經理整組業績達到 25 箱積分的人數必須達到要求。

(d) 獨立直銷代理商 (FBO) 一旦確認合格為藍寶飛鷹、藍鑽飛鷹或鑽石飛鷹經理，合格確認後的 12 個月裡，只要每月於居住國家符合領取領導獎金資格，則當月將自動符合領取 1%、2% 或 3% 的寶石級獎金。

如果一位寶石級經理 (藍寶或藍寶以上) 確認較低階的寶石級飛鷹經理，(例如：一位鑽石經理確認為藍寶飛鷹經理)，則將自動符合領取寶石級獎金，若於某個月份此寶石級經理符合更高階級的寶石級獎金，則當月將自動以達成的最高資格領取寶石級獎金 (請參閱 9)。

10. 資產獎勵(Forever 2 Drive)

10.01

- (a) 所有活躍合格經理都有資格參與資產獎勵辦法。
- (b) 所有獎勵條件需於單一國家產生，若要領取多國資產獎勵則需於各國分別達成獎勵條件。
- (c) 資產獎勵辦法共分為三級：
- (1) 第一級：公司每月支付金額最高為 NT \$14,000，以 36 個月為限
 - (2) 第二級：公司每月支付金額最高為 NT \$21,000，以 36 個月為限
 - (3) 第三級：公司每月支付金額最高為 NT \$28,000，以 36 個月為限
- (d) 整組的箱積分必須連續三個月達到標準，每月合格及重新確認的箱積分要求標準如下表：

資產獎勵	第一級	第二級	第三級
第一個月	50cc	75cc	100cc
第二個月	100cc	150cc	200cc
第三個月	150cc	225cc	300cc

- (e) 在符合獎勵資格後的 36 個月期間，該名經理若保持達成獎勵等級第三個月的箱積分要求，將可獲得該級獎勵的最高金額給付。
- (f) 如果該獨立直銷代理商 (FBO) 的整組箱積分低於第 3 個月的標準時，公司每月發給的獎勵金按整組箱積分，每箱乘上 NT \$93 元來計算。
- (g) 如果該獨立直銷代理商 (FBO) 的整組箱積分在任何月份當中的某個月份低於 50 箱積分，該獨立直銷代理商 (FBO) 在那個月份將不會領到任何資產獎勵獎金，如果在接下來的月份中，該獨立直銷代理商 (FBO) 的整組箱積分達到 50 或 50 箱以上，公司將依照資產獎勵中的規定發放獎金。
- (h) 經理級獨立直銷代理商在第 3 個合格月份中和其後的 36 個月期間，能夠擁有 5 條經由其個人推薦的第一代活躍合格經理，第一級標準降為 110 箱積分，第二級 175 箱積分，第三級 240 箱積分。

- (i) 凡是第 3 個合格月份中和其後的 36 個月期間，該經理級獨立直銷代理商每再增加 5 條個人推薦第一代活躍合格經理，則第一級要求標準可再減少 40 箱積分，第二級可再減少 50 箱積分，第三級可再減少 60 箱積分。
- (j) 經理級獨立直銷代理商須保持活躍方能符合領取獎勵的資格。
- (k) 活躍獨立直銷代理商 (FBO) 在成為合格經理前所產生的箱積分也會被計入資產獎勵符合條件中。
- (l) 在完成資產獎勵確認第 3 個月後，經理級獨立直銷代理商可在次月爭取符合更高等級的資產獎勵。例如：某一經理在 1, 2, 3 月以 50 箱、100 箱和 150 箱符合第一級資產獎勵，並在其後的 4 月產生 225 箱，則該經理往後 36 個月的資產獎勵獎金將由第一級晉升到第二級。
- (m) 36 個月後，經理級獨立直銷代理商可依上述的獎勵計算方式重新確認資產獎勵。在原先的 36 個月期滿前的 6 個月中，若有任何連續 3 個月份能夠達到資產獎勵計算標準，該業績可作為確認新的資產獎勵的資格。

11. Chairman's Bonus

11.01

- (a) 主要條件：成為合格經理後，必須於原居住國或 Chairman's Bonus 資格符合國家達成下列條件，不可聯合其他海外國家業績共同達成。
 - (1) 每個月保持活躍資格。
 - (2) 符合領取領導獎金的資格（無論組織網是否有經理線）。若當月末符合領取領導獎金資格，則該月所產生的箱積分將不計入 Chairman's Bonus 資格確認條件中。
 - (3) 在任何參與國家達成下列條件：
 - a. 符合資產獎勵資格。
 - b. 所有訂貨應依前次承購數量已銷售達 75% 之後，再繼續增購。
 - c. 以正確方式經營永久多層次傳銷事業並遵守永久產品公司營運方針及商德約法之規定。
 - d. 出席並支持公司舉辦的各式活動及會議。
 - (4) 永久產品公司審核委員會擁有 Chairman's Bonus 獎勵最終資格審核的權利，審核委員會將會審查獨立直銷代理商 (FBO) 是否符合及遵循永久產品公司營運方針及商德約法中的規定。
 - (5) 獨立直銷代理商 (FBO) 只能在一個國家確認，若同時於多個國家達成獎勵，則將

以個人小組積分最高的國家業績計入分紅積分中。

(b) Chairman's Bonus Manager (CBM) Level 1: 除符合主要條件外, 必須於完成 Chairman's Bonus 確認資格的國家達成下列條件, 除非另有附註說明:

- (1) 成為合格經理後, 於年度期間內累積產生 700 箱個人小組箱積分。其中至少 150 箱必須為新箱積分, 這 150 箱新箱積分可以是任何海外國家新推薦的獨立直銷代理商 (FBO) 所產生的新箱積分。任何產生於參與國家以外的新箱積分將不會被計入分紅積分。
- (2) 除新箱積分外, 其餘的個人小組箱積分必須產生於完成分紅確認資格的國家。
- (3) 組織內發展出:
 - a. 於完成確認資格的國家, 協助一條下線合格經理於年度期間內達成 600 箱以上的整組箱積分。此位合格經理可以是舊經理, 或於分紅年度期間產生的新經理。
 - b. 或於任何一個參與國家產生一名下線 Chairman's Bonus Manager。
- (4) 這位下線經理產生的 600 箱積分於計算獎勵積分時, 將不被列入計算。
- (5) 合格經理於當月保持活躍時, 其箱積分方可列入 600 箱積分的符合條件。
- (6) 重新推薦的獨立直銷代理商 (FBO) 可以被計入 Level 1 的主要條件。
- (7) Chairman's Bonus Manager 的符合條件不是按月平均分配的, 而當獨立直銷代理商 (FBO) 達到經理階級後, 在該年度的剩餘月份中完成年度個人小組 700 箱其中至少 150 箱必須為新箱積分。

(c) Chairman's Bonus Manager (CBM) Level 2: 除符合主要條件外, 必須於完成 Chairman's Bonus 確認資格的國家達成下列條件, 除非另有附註說明:

- (1) 成為合格經理後, 於年度期間內累積產生 600 箱個人小組箱積分。其中至少 100 箱必須為新箱積分, 這 100 箱新箱積分可以是任何海外國家新推薦的獨立直銷代理商 (FBO) 所產生的新箱積分。任何產生於參與國家以外的新箱積分將不會被計入分紅積分。
- (2) 除新箱積分外, 其餘的個人小組箱積分必須產生於完成分紅確認資格的國家。
- (3) 於任何參與國家產生 3 名任一代數、不同線的下線 Chairman's Bonus Manager。
- (4) 重新推薦的獨立直銷代理商 (FBO) 可以被計入 Level 2 的主要條件。
- (5) Chairman's Bonus Manager 的符合條件不是按月平均分配的, 而當獨立直銷代理商 (FBO) 達到經理階級後, 在該年度的剩餘月份中完成年度個人小組 600 箱其中至少 100 箱必須為新箱積分。

(d) Chairman's Bonus Manager (CBM) Level 3: 除符合主要條件外, 必須於完成 Chairman's Bonus 確認資格的國家達成下列條件, 除非另有附註說明:

- (1) 成為合格經理後, 於年度期間內累積產生 500 箱個人小組箱積分。其中至少 100 箱必須為新箱積分, 這 100 箱新箱積分可以是任何海外國家新推薦的獨立直銷代理商 (FBO) 所產生的新箱積分, 任何產生於參與國家以外的新箱積分將不會被計入分紅積分。
- (2) 除新箱積分外, 其餘的個人小組箱積分必須產生於完成分紅確認資格的國家。
- (3) 於任何參與國家產生 6 名任一代數、不同線的下線 Chairman's Bonus Manager。
- (4) 重新推薦的獨立直銷代理商 (FBO) 可以被計入 Level 3 的主要條件。
- (5) Chairman's Bonus Manager 的符合條件不是按月平均分配的, 而當獨立直銷代理商 (FBO) 達到經理階級後, 在該年度的剩餘月份中完成年度個人小組 500 箱其中至少 100 箱必須為新箱積分。

(e) Chairman's Bonus 獎勵計算

- (1) 將全球獎金總額算出後依獎勵達成資格分配如下:
 - a. 獎金總額的 1/2 將分配給達成 Level 1、Level 2、Level 3 的獨立直銷代理商 (FBO)。
 - b. 獎金總額的 1/3 將分配給達成 Level 2、Level 3 的獨立直銷代理商 (FBO)。
 - c. 獎金總額的 1/6 將分配給達成 Level 3 的獨立直銷代理商 (FBO)。
- (2) 符合獎勵資格的 Chairman's Bonus Manager 依其於達成國家所累積產生的總箱積分 (不包含他們於參與國家外所產生的"新"箱積分), 加上其所有海外參與國家的第一代 Chairman's Bonus Manager 的總箱積分來決定其獎金, 每 1 箱積分即為 1 獎勵積分。
- (3) 每一級獎金的總額, 由符合該級的 Chairman's Bonus Manager 的業績總和計算出一個基數。此獎金計算基數將乘上每一個別 Chairman's Bonus Manager 所佔獎勵積分比例算出其獎勵金額。

(f) Chairman's Bonus Manager 全球年會獎勵

- (1) 除了達到 1,500 箱或以上的全球年會獎勵以外, Chairman's Bonus Manager 將受邀參加 2 人的永久全球年會, 並於年會中表揚及頒發 Chairman's Bonus 獎金, 此旅遊獎勵包含:
 - a. 免費招待全球年會機票、餐食及 4 晚住宿。
 - b. 可獲得 250 美元現金零用金。

12.FLP Global Rally

12.01 永久全球年會

- (a) 於每年 1 月 1 日至 12 月 31 日期間累積 1,500 箱或以上總箱積分的獨立直銷代理商 (FBO), 即可符合受邀參加 2 人的永久全球年會的資格, 包含機票、住宿、餐食、活動津貼及現金零用金。為使獨立直銷代理商 (FBO) 於此獎勵中受益, 符合此獎勵者必須參加此全球年會中所舉辦的訓練和激勵會議。
- (b) 為了讓獨立直銷代理商 (FBO) 達成 1,500 箱或更高的全球年會獎勵, 獨立直銷代理商 (FBO) 可以聯合計算所有海外國家組織下線所產生的業績來爭取。
- (c) 在獨立直銷代理商 (FBO) 沒有保持活躍的月份所產生的個人小組箱積分, 以及經理級獨立直銷代理商沒有符合領取領導獎金資格的月份所產生領導箱積分, 均不會計入全球年會獎勵中。但任何活躍箱積分, 無論其活躍狀態, 均將被計入。
- (d) 獨立直銷代理商 (FBO) 符合全球年會獎勵的資格及總箱積分要求如下, 每位符合資格的獨立直銷代理商 (FBO), 依獨立直銷代理權達成階級區分可以享有公司安排的餐食或餐費津貼, 但獨立直銷代理商 (FBO) 需參與此旅遊獎勵。
- (e) Chairman's Bonus Manager (低於 1.5K)
- (1) 免費招待全球年會機票、餐食及 4 晚住宿。
 - (2) 可獲得 250 美元現金零用金。
- (f) 確認年度達到 1,500 箱 (1.5K)
- (1) 免費招待全球年會機票、餐食及 5 晚住宿。
 - (2) 可獲得 500 美元現金零用金。
 - (3) 可獲得年會活動津貼。
- (g) 確認年度達到 2,500 箱 (2.5K)
- (1) 免費招待全球年會機票、餐食及 6 晚住宿。
 - (2) 可獲得 1,200 美元現金零用金。
 - (3) 可獲得年會活動津貼。
- (h) 確認年度達到 5,000 箱 (5K)
- (1) 免費招待全球年會機票、餐食及 7 晚住宿。
 - (2) 可獲得 2,200 美元現金零用金。
 - (3) 可獲得年會活動津貼。
 - (4) 在年會購物商場上, 享有 VIP 快速結帳服務。

(i) 確認年度達到 7,500 箱 (7.5K)

- (1) 免費招待全球年會機票、餐食及 7 晚住宿。
- (2) 可獲得 3,200 美元現金零用金。
- (3) 可獲得年會活動津貼。
- (4) 在年會購物商場上，享有 VIP 快速結帳服務。

(j) 確認年度達到 10,000 箱 (10K)

- (1) 免費招待全球年會餐食及 7 晚住宿。
- (2) 招待來回搭乘商務艙參加全球年會。
- (3) 可獲得 3,200 美元現金零用金。
- (4) 可獲得年會活動津貼。
- (5) 在年會購物商場上，享有 VIP 快速結帳服務。

(k) 確認年度達到 12,500 箱 (12.5K)

- (1) 免費招待全球年會餐食及 7 晚住宿。
- (2) 招待來回搭乘商務艙參加全球年會。
- (3) 可獲得內含 5,200 美元商務旅遊津貼的 Global Rally Card 及 7,500 美元由居住國匯入指定帳戶。
- (4) 可獲得年會活動津貼。
- (5) 在年會購物商場上，享有 VIP 快速結帳服務。

(l) 確認年度達到 15,000 箱 (15K)

- (1) 免費招待全球年會餐食及 7 晚住宿。
- (2) 招待來回搭乘商務艙參加全球年會。
- (3) 可獲得內含 5,200 美元商務旅遊津貼的 Global Rally Card 及 15,000 美元由居住國匯入指定帳戶。
- (4) 可獲得年會活動津貼。
- (5) 在年會購物商場上，享有 VIP 快速結帳服務。

(m) 確認年度達到 20,000 箱 (20K 第一年)

- (1) 免費招待全球年會餐食及 7 晚住宿。
- (2) 招待來回搭乘商務艙參加全球年會。
- (3) 可獲得特別安排專屬的體驗活動和內含 5,200 美元商務旅遊津貼的 Global Rally Card 及 15,000 美元由居住國匯入指定帳戶。
- (4) 可獲得年會活動津貼。

- (5) 在年會購物商場上，享有 VIP 快速結帳服務。
- (n) 確認年度達到 20,000 箱 (20K 次年)
 - (1) 免費招待全球年會餐食及 7 晚住宿。
 - (2) 招待來回搭乘商務艙參加全球年會。
 - (3) 可獲得內含 5,200 美元商務旅遊津貼的 Global Rally Card 及 25,000 美元由居住國匯入指定帳戶。
 - (4) 可獲得年會活動津貼。
 - (5) 在年會購物商場上，享有 VIP 快速結帳服務。

13. 訂貨辦法

13.01

- (a) 所有的獨立直銷代理商 (FBO) 及優惠顧客都可以其折扣價格直接向公司訂貨。
- (b) 獨立直銷代理商 (FBO) 及優惠顧客應向各分公司或是透過手機 APP 下載 Forever 2 U 線上訂購、電話訂購及傳真訂購的方式來訂購產品。訂貨客服中心電話 0800-090-632。所有的訂單和貨款必須在當月的最後一天的晚夜 11 點 59 分前完成訂貨程序並經公司審核通過，始可有領取當月獎金的資格。
- (c) 訂貨時必須準備好付款，本公司接受的付款方式包括現金、信用卡 (Visa、JCB 或 Master)、匯款及郵政劃撥。
- (d) 收到貨物後應馬上清點，如發現品質數量有任何問題，應立刻通知提貨之分公司。如果是透過線上訂購、傳真或電話等宅配方式訂購，則應於收到商品 7 天內與顧客服務中心連絡 0800-090-632。
- (e) 沒有經過總公司的同意，獨立直銷代理商 (FBO) 不可以在任何一個月份內訂購超過 25 箱積分的貨。
- (f) 獨立直銷代理商 (FBO) 及優惠顧客每次最低訂貨總額至少要達到新台幣 3,000 元 (不含輔銷類商品)。
- (g) 永久產品公司保留是否接受所有訂單的最後決定權。獨立直銷代理商 (FBO) 若收到獎金，即證明公司已接受訂單。
- (h) 一筆訂單是否可以被接受是要以前一筆訂單銷售狀況作定奪，獨立直銷代理商 (FBO) 要向公司確認前一份訂單的訂貨有 75% 已經銷售完畢或是已經用在營業的用途之上。

14.重新推薦規則

14.01

- (a) 獨立直銷代理商 (FBO) 在 12 個月內符合下列條件者，可選擇被不同推薦人重新推薦：
- (1) 具本公司獨立直銷代理商 (FBO) 身分。
 - (2) 未從公司或其他來源處購買、獲得任何永久產品公司產品。
 - (3) 未曾推薦任何人加入永久事業。
- (b) 原為第二申請人要被其第一申請人或原上線重新推薦，則不需符合上述 (a) 中所規定之條件，但需從優惠顧客開始做起，若原第二申請人要被除了原第一申請人或原上線之外的 FBO 重新推薦，則必需符合上述 (a) 中所規定之條件。
- (c) 被重新推薦的獨立直銷代理商 (FBO) 須從優惠顧客開始做起，所有國內及海外國家的原有下線都不能被保留。
- (d) 重新推薦的新獨立直銷代理商 (FBO) 可以計入所有的獎勵及晉升資格條件中。
- (e) 被重新推薦的獨立直銷代理商 (FBO) 其下線經理將成為原上線之繼承經理。
- (f) 被重新推薦的獨立直銷代理商 (FBO) 不會影響其原上線經理的確認線條數。

14.02

- (a) 當兩個或多個國家合併為一個營運公司，若獨立直銷代理商 (FBO) 在同一個營運公司不同國家有不同推薦人時，可選擇
- (1) 在後面加入的國家 12 個月內未訂貨也未推薦，即可選擇放棄後面加入的組織下線，並保留最先申請加入的推薦人及保留原有階級。其原組織下線將上移給原推薦上線。
 - (2) 保留個別原有的組織，但需以最先申請加入的推薦人為主，並需在此組織保持活躍資格，方能享有免除業績獎金和領導獎金最低業績資格。

15.國際推薦辦法

15.01

- (a) 國際推薦辦法適用於所有在 2002 年 5 月 22 日以後所申請的國際推薦。
- (b) 國際推薦的流程和辦法如下：
- (1) 獨立直銷代理商 (FBO) 通知居住國或自己所要前往推薦的海外國家的永久分公司。
 - (2) 獨立直銷代理商 (FBO) 編號將適用於其提出申請的所有海外國家。
 - (3) 獨立直銷代理商 (FBO) 的上線將是他呈繳到永久產品公司，最先公司接受承認

的那張申請書上所填寫姓名的上線，除非是獨立直銷代理商 (FBO) 符合被重新推薦或優惠顧客 6 個月政策。

- (4) 獨立直銷代理商 (FBO) 將自動的在所有被推薦的海外國家內，從現有階級做起。
 - (5) 獨立直銷商於單一國家達到晉升資格則於完成資格當月即晉升階級，次月所有的海外國家的階級也會同時晉升；若獨立直銷代理商 (FBO) 合併其他海外多國箱積分來達成階級晉升 (僅限主管、副理、經理階級)，則次月 15 日於海外國家的階級也會同時晉升。
 - (6) 凡在居住國符合每月活躍資格 (4cc) 標準的獨立直銷代理商 (FBO)，其在下一個月可免除領取業績獎金的最低業績資格，即可獲取所有已簽入海外國家的業績獎金。
 - (7) 如果獨立直銷代理商 (FBO) 在原居住國尚未達成經理階級，而於其他海外國家晉升為經理時，在晉升月份於原居住國必須保持活躍且於晉升最後一個月份完成至少 25 箱個人小組箱積分，以符合合格經理資格。
 - (8) 當獨立直銷代理商 (FBO) 更改其居住國時，必須通知其原居住國已更改地址和指定新居住國。
- (c) 優惠顧客可被同一個上線推薦並在多國加入，但不可合併累計多國訂貨箱積分來達成批發價資格及選擇加入 (Opt-in) 永久事業成為獨立直銷代理商 (FBO) 資格。

16. 禁止行為

16.01

獨立直銷代理商 (FBO) 因參與或無意間進行違反公司政策及商德約法的活動時，永久產品公司高級主管委員得以終止其獨立直銷代理權，取消、重新分配或調整獎金、箱積分、福利或獎勵等方式處理，這些決定將視為最後裁定。因有意、無意或是不重視公司政策及商德約法而進行活動的獨立直銷代理商 (FBO) 將導致獨立直銷代理權被終止或負責賠償。

16.02

進行禁止行為可能造成獨立直銷代理權被終止或賠償責任，這些行為包含但不僅限於下列行為：

- (a) 不得以不實欺瞞的方式做推薦：獨立直銷代理商 (FBO) 不得在沒有當事人認可和簽署獨立直銷代理商加入申請書及同意書的狀況下推薦當事人；不得以不實欺瞞的方式推薦當事人成為優惠顧客或獨立直銷代理商 (FBO)，或為符合領取佣金、獎金的

資格而推薦不存在的個人成為獨立直銷代理商 (FBO) 或優惠顧客。

- (b) 囤貨：獨立直銷代理商 (FBO) 不得訂購超過立即銷售需求的產品，在庫存有 75% 已經被銷售、使用或是已經用在營業的用途之上時方可再訂貨。獨立直銷代理商 (FBO) 不得為符合領取獎金或獎勵資格大量訂貨或慫恿其他獨立直銷代理商 (FBO) 訂貨，亦不得在獨立直銷代理商 (FBO) 沒有實際產品需求時，技術性策略訂貨以獲取最高的佣金和獎金。為避免囤貨的發生：
- (1) 在公司批准獨立直銷代理商 (FBO) 訂單之前，公司有權確認獨立直銷代理商 (FBO) 之前訂購的產品有 75% 已銷售或已用於有利交易的用途，獨立直銷代理商 (FBO) 應製作正確的銷售月報表和顧客記錄，公司會給予獨立直銷代理商 (FBO) 合理的通知時間，然後進行稽核，這些記錄應包括月底庫存表。
 - (2) 永久產品公司對終止獨立直銷代理權的獨立直銷代理商 (FBO)，提供優惠的購回規則，但對於確認已被消耗或出售的產品，公司將不採取購回措施或允予退款。凡在永久產品公司體系中，藉虛報銷售記錄以升級者，其獨立直銷代理權將被終止。
 - (3) 為阻止獨立直銷代理商 (FBO) 鼓勵其他獨立直銷代理商 (FBO) 利用其他的方法提貨囤積庫存，公司將針對被終止獨立直銷代理權的獨立直銷代理商 (FBO) 所退還的貨物數量，向該獨立直銷代理商 (FBO) 的上線組織成員索回公司付出的獎金。
- (c) 代理訂貨：獨立直銷代理商 (FBO) 不得以他人名義訂貨。
- (d) 旁線供貨：除了一般的銷售活動外，獨立直銷代理商 (FBO) 只能銷售給個人直接推薦的下線或顧客，公司不允許任何銷售給非個人直接推薦的下線的行為，獨立直銷代理商 (FBO) 之間不得以低於直銷商批發價格互相供貨，無論是買方獨立直銷代理商 (FBO) 或賣方獨立直銷代理商 (FBO)，若因上述情形所產生之箱積分業績，公司將不予承認，並將所產生之箱積分業績調整歸零，若有違反將取消買賣雙方之獨立直銷代理權。
- (e) 在 17.10, 19.02 和 20 條例中所列的各項行為皆為觸犯永久產品公司營運方針的舉動，嚴禁獨立獨立直銷代理商 (FBO) 涉及。
- (f) 獨立直銷代理商 (FBO) 不得允許將其姓名或照片被使用或轉載於其他直銷公司的宣傳、招募廣告文宣上。
- (g) 獨立直銷代理商 (FBO) 不得在行動上，或意圖上不重視及忽視公司政策及商德約法。
- (h) 店鋪銷售：
- (1) 除本條例下方所提特例外，獨立直銷代理商 (FBO) 不得在零售商店、軍中福利社、

跳蚤市場或類似的商展中販售或陳列本公司產品。但是如果同一場地，12 個月當中，有少於 7 天的時間，因作商展而須陳列產品，事前經過永久產品公司批准，將可允許陳列。

- (2) 獨立直銷代理商 (FBO) 本人經營服務業的辦公室、理髮店、美容院或健身院可以在辦公室或店內陳列和販售產品。但是，不可在室外樹立與永久產品公司或產品有關的招牌或櫥窗廣告。
 - (3) 獨立直銷代理商 (FBO) 不得變更永久品牌產品的原始包裝來進行銷售或行銷活動。但是公司准許獨立直銷代理商 (FBO) 為促銷產品，在餐館中以單杯或單份為單位來供應顧客。
- (i) 使用未經授權的印刷物：獨立直銷代理商 (FBO) 使用、印製或銷售任何輔銷製作物前，須先獲得永久產品公司的同意方可行之。
 - (1) 自行印製的輔銷品除須經公司同意外，只能以合理的價格銷售給自己的下線，不得公開於網路或 APP 應用軟體販售。
 - (j) 網路銷售：獨立直銷代理商 (FBO) 不得透過任何網路頻道、網路商場或拍賣網站來銷售永久產品，除了永久產品公司的官方 APP 下載 Forever 2 U 或經公司核准符合營運方針 17.10 中定義的獨立直銷代理商 (FBO) 個人網站外。
 - (k) 供貨給轉賣商：獨立直銷代理商 (FBO) 不得將永久產品賣給轉賣商或代賣商。
 - (l) 推薦永久獨立直銷代理商 (FBO) 至其他公司：獨立直銷代理商 (FBO) 不得直接或間接的聯絡、招募、說服、登記、推薦或接受任何永久獨立直銷商、永久產品公司的客戶或是任何在過去 12 個月之內曾經是永久獨立直銷代理商 (FBO) 或是永久產品公司顧客的個人，或是去鼓勵這些個人去宣傳任何其他別家直銷公司的事業機會或獎金制度。
 - (m) 獨立直銷代理商 (FBO) 不得向其他獨立直銷代理商 (FBO) 或第三者誹謗其他獨立直銷代理商 (FBO) 或誹謗公司的產品、服務、獎金計畫或永久產品公司職員，如果對以上任何議題有問題、意見或評論，必須以書面方式直接向永久產品公司反映。
 - (n) 產品效能宣稱：獨立直銷代理商 (FBO) 不得聲稱、宣傳或暗示永久產品有能夠避免、診斷、治療或治癒任何的疾病及醫療狀態，永久產品中提供身體攝取的營養補充品，在世界各國被規範為食品。永久產品中使用於身體皮膚上的產品，在世界各國被規範為美容保養品，永久產品公司沒有生產或銷售任何可以被視為或形容為藥品、治療或療癒疾病的產品。
 - (o) 獎金收入宣稱：獨立直銷代理商 (FBO) 不得聲稱、宣傳或暗示有關獎金收入的金額

或水平，讓推薦的對象合理預期能夠賺取這些金額的收入，包括全職或兼職的收入。以暗示性的聲稱獨立直銷代理商 (FBO) 可以合理預期賺取的收入方式包含 (但不限於)，口頭聲稱或以影像去展示大幅提升、奢華或揮霍的生活方式。

- (p) 代理運作永久事業。無論在有意或無意的情形下，獨立直銷代理商 (FBO) 和組織下線均不得代理排線或運作。違反者永久產品公司高級主管委員會得將其調整回復符合公司政策及商德約法的狀態。
- (q) 出口永久產品：獨立直銷代理商 (FBO) 係被授權於居住國訂購永久產品作為其在當地事業發展和個人使用。除非他們居住的國家沒有美國永久產品公司授權的永久產品公司辦公室，經美國總公司許可除出口產品供其個人和家庭使用外，獨立直銷代理商 (FBO) 不得在居住國訂購產品再將其出口至另一國家。
- (r) 產品售價的廣告：獨立直銷代理商 (FBO) 不得以任何形式宣傳低於建議售價的永久產品。包含買賣雙方協議的價格或以其他計價方式算出的折扣價格，均不得低於永久產品原定的建議售價。
- (s) 獨立直銷代理商 (FBO) 在任何狀況下，不得以任何理由企圖引誘、脅迫、說服任何獨立直銷代理商 (FBO) 終止其會員狀態、停止或減少事業發展的活動。
- (t) 不當行為：獨立直銷代理商 (FBO) 若有下列不當行為發生，經公司合理判斷確定後，公司有權取消其獨立直銷代理權。
 - (1) 與永久產品公司的精神背道而馳。
 - (2) 已無法符合代表永久產品公司形像之獨立直銷代理商 (FBO)。
 - (3) 可能損害永久產品公司利益。
 - (4) 影響永久產品公司聲譽。

獨立直銷代理商 (FBO) 因違反本條款 16.02(t) 規定被終止獨立直銷代理權後，不得以任何方式向第三方做出任何貶損永久產品公司聲譽之行為或言論。

※16.02.1

獨立直銷代理商(FBO)不得有下列各款行為：

- (a) 以欺罔或引人錯誤之方式推廣、銷售商品或勞務及介紹他人參加傳銷組織。
- (b) 假借多層次傳銷事業之名義或組織向他人募集資金。
- (c) 以違背公共秩序或善良風俗之方式從事傳銷活動。
- (d) 以不當之直接訪問買賣影響消費者權益。
- (e) 違反本法、刑法或其他法規之傳銷活動。

17. 公司營運政策

17.01

- (a) 獨立直銷代理商 (FBO) 與永久產品公司的關係為合約性質。必須是年滿十八歲以上且非法定之「無行為能力人」才能簽約成為獨立直銷代理商 (FBO)，年滿十八歲未滿二十歲之「限定行為能力人」則須附法定代理人書面同意書。
- (1) 獨立直銷代理商 (FBO) 可申請以公司行號名義從事永久事業，但仍需遵守營運方針及商德約法，且第一申請人需為公司行號負責人，並需填寫一份直銷商公司 / 個人變更申請表，並檢附統一發票購買證影本。
- (2) 獨立直銷代理商 (FBO) 需自行負責申請公司行號的相關事宜，所以相關的稅務及各項問題須自行負責處理，永久產品公司不會介入任何獨立直銷代理商 (FBO) 個人所申請成立之公司相關事務。
- (3) 獨立直銷代理商 (FBO) 需自行負責所申請之公司行號的盈虧，與永久產品公司無關。
- (b) 獨立直銷代理商 (FBO) 皆被視為獨立承攬人。獨立直銷代理商 (FBO) 在進行商業活動時，必須遵守獨立直銷代理商 (FBO) 合約中之規定，以及活動地區當國之營運方針和商德約法。
- (c) 獨立直銷代理商 (FBO) 以公司行號申請時，申請人須為公司行號負責人，且仍需先簽署一份個人加入會員之申請書後再填寫直銷商公司 / 個人變更申請表。原第二申請人若要自行獨立直銷代理權，可選擇由原第一申請人或原上線推薦。
- (d) 獨立直銷代理商 (FBO) 申請以公司行號經營永久事業需要遵守營運方針及商德約法妥善管理其公司，若有管理不善之情形時，公司有權取消獨立直銷代理商 (FBO) 以公司行號名義經營永久事業的申請。
- (e) 獨立直銷代理商 (FBO) 的下線被簽入海外國而導致上線也被簽入海外國時，這位上線將視為被自動簽入此海外國，且須遵循當地海外國家的各項法律條規、營運政策及商德約法。並同意遵照本營運方針中所列的紛爭解決規定。

17.02

若獨立直銷代理商 (FBO) 並未違反雙方簽訂之合約內容，永久產品公司同意出售產品給獨立直銷代理商 (FBO)，並按照公司獎金制度來發放業績獎金。

17.03

在不違反當地國家之法律規定及公司營運政策之下，獨立直銷代理商 (FBO) 可以發展自己的行銷策略。

17.04

除了因繼承所產生的獨立直銷代理權轉讓外，其他的代理權轉讓皆違反公司之營運政策。如未取得公司同意前，所有轉讓均無效。在這項條例之下，如果獨立直銷代理權是由受益信託來行使，那麼此代理權將被視為代理權轉讓，而且轉讓必須要經過總公司書面批准，始可生效。

17.05

除非被授權可以被重新推薦，任何獨立直銷代理商 (FBO) 直接或間接自行更改推薦人將視為抵觸公司政策，公司只承認第一張合法，被公司簽收的申請書，後續送到公司的申請書將不被承認。

17.06

若獨立直銷代理商 (FBO) 搬遷至其它海外國家居住，必須跟原居住國申請變更居住國所在，則變更後原責任業績須產生於新居住當國。

17.07

錯誤及疑問：如果獨立直銷代理商 (FBO) 認為所收到的獎金數目、下線業績報表、帳單或更改事項有錯誤或疑問，獨立直銷代理商 (FBO) 必須要從事發起 60 天之內通知永久產品公司。永久產品公司將不對任何沒有在錯誤事發起 60 天之內通報永久產品公司的錯誤、遺漏或問題擔負責任。

17.08

自願終止獨立直銷代理權

- (a) 凡自願終止獨立直銷代理權的獨立直銷代理商 (FBO) 應以書面通知公司，其終止生效日期為公司接受獨立直銷代理商 (FBO) 的請求日期。獨立直銷代理權一旦終止，該獨立直銷代理商 (FBO) 將會喪失目前在本國及海外的銷售級位及其所建立的下線組織。
- (b) 凡被終止獨立直銷代理權之獨立直銷代理商 (FBO)，其配偶 (如為同一直銷權) 的獨立直銷代理權也會被終止。
- (c) 獨立直銷代理權已終止之獨立直銷代理商 (FBO)，可於 1 年後重新申請加入，但需經總公司核准並從優惠顧客做起，且原有的組織網無法回復。
- (d) 如果終止獨立直銷代理權之獨立直銷代理商 (FBO) 為推薦合格經理，並有第一代下線合格經理，則其下線合格經理將成為其上線之繼承經理。
- (e) 被終止獨立直銷代理權的獨立直銷代理商 (FBO) 不會影響其原上線經理的確認線條數。

17.09

終止獨立直銷代理權及停權

- (a) 當獨立直銷代理權終止時，獨立直銷代理商 (FBO) 在原居住國和海外國所有的一切特權，及合約上的權力都被取消，包括產品銷售和獨立直銷代理權在內。獨立直銷代理權被終止後，該獨立直銷代理商 (FBO) 即不能獲得銷售收益和業績獎金，也無法參加由永久產品公司所提供的各種獎勵辦法。
- (b) 獨立直銷代理權被終止之獨立直銷代理商 (FBO) 在永久產品公司的要求之下償付、交還或補償造成終止的事由發生當日起，所獲得的任何福利項目、獎章、存貨或獎金。在償還所有因終止獨立直銷代理權而導致的金額損失之後，該獨立直銷代理商 (FBO) 因獨立直銷代理權被終止所喪失的獎金，將發放給上線組織中級別最近的一位未違反營運方針及商德約法之上線獨立直銷代理商 (FBO)。
- (c) 獨立直銷代理權終止之獨立直銷代理商 (FBO)，可於 1 年後重新申請加入，但須經總公司核准並從優惠顧客做起，且原有的組織網無法回復。
- (d) 停權即暫時停止獨立直銷代理權之權利，被停權之獨立直銷代理商 (FBO) 不得訂貨、不得領取獎金也不得推薦其他獨立代理直銷商 (FBO) 或優惠顧客。
- (e) 被停權的獨立直銷代理商 (FBO) 其所有獎金都將被扣留，直到恢復或終止獨立直銷代理權為止，若恢復獨立直銷代理權或終止獨立直銷代理權，則所扣留之獎金將依循營運方針之規定處理。
- (f) 如果被終止或停止獨立直銷代理權之獨立直銷代理商 (FBO) 為推薦合格經理，並有第一代下線合格經理，則其下線合格經理將成為其上線之繼承經理。
- (g) 被終止獨立直銷代理權的獨立直銷代理商 (FBO) 不會影響其原上線經理的確認線條數。

17.10

網路政策

- (a) 網路銷售：為了維護永久品牌，永久產品以及永久獨立直銷代理商 (FBO)/ 用戶互惠關係的完整性，每一位獨立直銷代理商 (FBO) 都可以購買永久產品公司認可的獨立直銷代理商 (FBO) 網站 -FLP360，直接連結公司的網路商店 www.foreverliving.com 進行產品的行銷。在此網站上公司也會直接滿足網路訂貨訂單的需求。此網路的連結安排會將永久產品公司的網頁持續置放在獨立直銷代理商 (FBO) 的網站中，實際上顧客不會離開獨立直銷代理商 (FBO) 的網站。在經永久產品公司的核准之下，永久獨立直銷代理商 (FBO) 可以設立自己本身的獨立網站，但須遵守並符合附錄 1 中的條款及規定。

- (b) 永久產品公司嚴禁獨立直銷代理商 (FBO) 以直接連結到永久產品公司的網站，或自行以其他的網路申請書或網路推薦方式吸收新會員的行為。
- (c) 電子網路宣傳廣告：只有經過永久產品公司批准且符合永久產品公司宣傳規定的網站、廣告橫貼、廣告等才可以在網站上張貼，所有在網站上的廣告及廣告橫貼必須要經過永久產品公司的批准之後才可以刊載。同時這些網站廣告或廣告張貼必須要連結到永久產品公司的官方網站或是連結到某個經過永久產品公司批准的永久獨立直銷代理商 (FBO) 網站。所有永久獨立直銷代理商 (FBO) 在電腦網路宣傳的行為皆受永久產品公司營運方針及商德約法中的網路宣傳廣告規則監管。

18. 法律關係

18.01

爭端仲裁程序

- (a) 如果獨立直銷代理商 (FBO) 與公司之間為了獨立直銷代理權或有關永久產品公司之產品的問題，而發生爭端或摩擦，經交涉談判之後仍無法解決時，為了用及時、有效率、合乎成本效益的方式，盡可能達成讓雙方滿意的解決方法，雙方同意放棄由陪審團談判的權利，而遵照公司解決爭端辦法中的明文規定，將爭端案件交給美國仲裁協會 (American Arbitration Association) 來處理，而且在合適情況下根據永久產品公司解決爭端辦法中的規定，在亞利桑那州馬里寇柏縣的法庭進行仲裁，獨立直銷代理商 (FBO) 的申請及合約將完全受到亞利桑那州法的管轄，以達成在亞利桑那州馬里寇柏縣具有約束力的仲裁結果，獨立直銷代理商 (FBO) 與公司之間如有任何任何爭端，亞利桑那州馬里寇柏縣 (Maricopa County, Arizona) 將是唯一的解決爭端地點。
- (b) 參與國際推薦能夠讓每位獨立直銷代理商 (FBO) 有機會從永久全球機會的事業網中享有國際商機的機會。國際推薦是由在亞歷桑那州馬里寇柏縣的永久總公司執管，有參與國際推薦的獨立直銷代理商 (FBO) 了解並同意任何涉及與獨立直銷代理商 (FBO)、永久產品或任何永久分公司，永久美國公司、永久國際公司所引起的相關爭議將以亞歷桑那州馬里寇柏縣為解決爭端地點。本手冊所列各項解決爭端的條例已登載在永久美國總公司的網站上 www.foreverliving.com。

18.02

遺囑轉讓

- (a) 除了死亡、法定分居或離婚等原因外，獨立直銷代理權的轉讓或分配是不被允許的。

- (b) 獨立直銷代理商 (FBO) 申請書上如果有兩個人的簽字，不管簽字的時間是何時，將被視為簽字的兩個人共有這份獨立直銷代理權。未亡人有繼承獨立直銷代理權的權利。如果你所居住的國家是採共有財產制。在確定簽字人之中有一人已經確認死亡，死亡一方如果在遺書中另有遺願，永久產品公司將不需依照遺書中的指示。永久產品公司將自動把獨立直銷代理權歸給未亡人所有。換言之，當兩個人簽署一份獨立直銷代理商 (FBO) 申請書，雙方應了解，未亡一方將是獨立直銷代理權的獨立所有人。如果這樣的安排，並非雙方所意願，你必須要通報總公司，讓總公司處理你的情況。你必須了解，除了是在離婚或是法定分居狀況之下，在有生之年，獨立直銷代理權不可以分割或改變。
- (c) 如果申請書上有標示申請人的婚姻狀況是已婚，但是申請書上只有一個人的姓名和簽字，公司將視這份獨立直銷代理權為共有獨立直銷代理權，未亡人有繼承獨立直銷代理權的權利。
- (d) 如果申請書上有標示申請人的婚姻狀況是單身，申請書上只有一個人的姓名和簽字，公司將視這份獨立直銷代理權為單人所有。
- (e) 如果是單身獨立直銷代理商 (FBO) 單獨持有獨立直銷代理權，在死亡情況發生之下，獨立直銷代理商 (FBO) 必須要備有遺囑或信託代理人來處理獨立直銷代理權的繼承問題。
- (f) 對獨立直銷代理權的持有，永久產品公司認定法律上對共同財產制中未亡人對死者名下財產的所有權和信託代理人的使用。如果獨立直銷代理商 (FBO) 死亡，永久產品公司得將獨立直銷代理權轉移給未亡人或指名的受益人，不須經遺囑的認定程序將財產交予預定的繼承人。
- (g) 公司行號負責人在死亡情況發生時，其獨立直銷代理權不會被取消，繼承人需依營運方針之規定檢附相關文件並以書面方式辦理申請繼承。
- (h) 在獨立直銷代理商 (FBO) 死亡之日起算六個月內，未亡人、受託管理人或遺產代理人應通知當地國永久產品公司分公司此事件。此通知應包含死亡證明、經公證的遺囑或法院命令，以授權將此獨立直銷代理權轉移給合法的繼承人。死亡之日起算 6 個月後，永久產品公司得將此死亡的獨立直銷代理商 (FBO) 姓名自此直銷權中移除。並提供適時的通知和必須的文件給繼承人以保障其權益，以避免此獨立直銷代理權被終止或消滅。如基於合法的理由，得於 6 個月到期前向死亡獨立直銷代理商 (FBO) 當地國永久產品公司分公司提出申請，以合理的延長辦理獨立直銷代理權轉移文件所需時間。在所有適當的法律文件完成之前，永久產品公司保有付款給未亡人、受託

管理人或法定遺產代理人的權力。

(i) 獨立直銷代理商 (FBO) 之可繼承權利受以下條款限制和約束：

- (1) 繼承人必須是有資格成為獨立直銷代理商 (FBO) 者。
- (2) 由於繼承人必須是一名成年人，因此有可能有必要為多個繼承人或未成年兒童確立一個委託書或監護者。在確立委託書時，必須將複本文件交與永久產品公司存檔。委託書之條款必須明確允許委託人作為獨立直銷代理商 (FBO)，契約委託的監護人或委託人必須由具有正當管轄權的法庭指定，並得到特殊批准，才能代表未成年兒童成為獨立直銷代理商 (FBO)。
- (3) 委託人或監護人只要不違反代理商合約即可保持代理商身分，直至受益人達到法定年齡，並且繼承人在事先得到法庭批准接受轄管代理之責任。
- (4) 委託人、監護人、配偶或其他代理性獨立直銷代理商 (FBO) 將對受益人、受監護人或他們的配偶的行為負責，以達到遵循獨立直銷代理商 (FBO) 合約之規章條款之目的。上述任何個人如違反公司營運方針及商德約法，將可能導致獨立直銷代理權被終止。
- (5) 可繼承的獨立直銷代理權級別不可以高於經理級。但是支付的獎金和要領取獎金的各項合格條件，還是依死亡前獨立直銷代理商 (FBO) 所具有的級別為準。因繼承獨立直銷代理權而成為經理者將被視為繼承經理。低於經理級的獨立直銷代理權級別，將被按其級別被繼承。

18.03

離婚轉讓

- (a) 在離婚審理期間或財產分配談判期間，永久產品公司將繼續向註冊的獨立直銷代理商 (FBO) 發放獎金，即如在上述行動開始之前一樣。
- (b) 在離婚或法定分居的狀況下，獨立直銷代理權依法並依離婚或分居協議中所訂，將獨立直銷代理權歸屬夫妻之任何一方所有。獨立直銷代理權不可以被分割。只有一方有權擁有所有的下線組織網，夫妻中的一方可以選擇申請建立自己的獨立直銷代理權，但是所申請建立的獨立直銷代理權級位可以跟前原有獨立直銷代理權所具有的級位相等但不得高於經理。選擇申請建立自己新的獨立直銷代理權的配偶，必須選擇原推薦人為上線，所具有的級位在重新確認合格之前，都將被視為繼承級位。

19. 額外嚴禁條例

19.01

在法律許可下，永久產品公司，其管理階層、高級職員、股份持有人、員工、委派人員與代表在此通稱為「雇員」均不負以下任何責任，同時，獨立直銷代理商 (FBO) 解除並取消所有對永久產品公司與其雇員之一切責任，包括一切有關獨立直銷代理商 (FBO) 的加入，與被接納到永久產品公司之銷售計畫，及獎勵數額的款項；並包括一切 (a) 因為獨立直銷代理商 (FBO) 違背與永久產品公司所訂定的銷售合約，或違背永久產品公司的營運方針及商德約法所造成的損害。；(b) 因為獨立直銷代理商 (FBO) 參與永久產品公司銷售推廣行動，或與獨立直銷代理商 (FBO) 的下線從事相關活動所造成的損害。；(c) 因為獨立直銷代理商 (FBO) 提供永久產品公司及其員工，錯誤或不實之資料或數據，所造成的損害。或 (d) 因為獨立直銷代理商 (FBO) 提供永久產品公司，任何不完備的資訊，或數據以使永久產品公司無法有效地經營，所造成的直接或非直接的利益損失，特殊或後續性的損壞，或任何其他由於獨立直銷代理商 (FBO) 所引起的損壞。或 (e) 死亡繼承、合法分居及離婚。

每一獨立直銷代理商 (FBO) 都同意在所有的情況下，永久產品公司與其所有雇員負擔之責任，不應超於並只限於獨立直銷代理商 (FBO) 從永久產品公司所購買，並可以再次出售產品之款項為限。

19.02

商標使用限制

- (a) 註冊商標、註冊商業名稱、版權資料和廣告「Forever Living Products」這項商業名稱以及永久的標幟以及其他可能被永久採用的名稱，包括永久產品公司的產品名稱皆屬於永久產品公司專有的註冊商業名稱或註冊商標。
- (b) 特此通告每位獨立直銷代理商 (FBO)，永久產品公司許可永久獨立直銷代理商 (FBO) 在以遵守獨立直銷代理商 (FBO) 合約和永久產品公司營運方針規定的情況下，以恪盡獨立直銷代理商 (FBO) 責任與義務的條件下使用永久產品公司的註冊商標、服務商標和其他商標 (在此統稱「商標」) 來拓展商務。所有商標皆為永久產品公司獨家專有的財產。只要是遵守永久產品公司營運方針和規定並跟永久產品公司維持良好合約關係的永久獨立直銷代理商 (FBO)，即可被授權使用永久產品公司的商標。但是，除非有經過永久產品公司的批准，永久獨立直銷代理商 (FBO) 不可以宣稱對永久產品公司的商標 (包括使用「FLP」或「Forever Living」之名稱註冊域名或是任何其他形式) 有擁有權。所有商標是永久產品公司的資產，只有在授權許可的批准下獨立直銷代理商 (FBO) 才可以使用這些商標。獨立直銷代理商 (FBO) 不可以使用其他文宣資料宣傳永久產品。
- (c) 獨立直銷代理商 (FBO) 在任何情況下不得使用非永久產品公司授權或提供的書面資

料、印刷品、錄製的多媒體檔案進行永久產品或市場計畫的廣告、宣傳或描述。除非這些資料在傳播、印製、展示前曾提交永久產品公司審核，並經永久產品公司書面同意方可使用。

- (d) 獨立直銷代理商 (FBO) 不得擅自更改任何永久產品公司產品的包裝、標籤和使用說明，亦不得建議將產品以公司資料指示以外的方式使用。

20. 機密事項及保密協定

20.01

- (a) 下線報表以及其他相關報表和組織網架構報表、組織網銷售報表以及獎金報表等都屬於永久產品公司的私有專有機密文件資產。
- (b) 所有持有各項組織網報表的永久獨立直銷代理商 (FBO) 應該慎重保管各項報表的機密性和安全性，獨立直銷代理商 (FBO) 只應將各項報表上的資料應用在管理自己組織網的銷售和業務發展用途之上。
- (c) 你可能因為是永久獨立直銷代理商 (FBO) 而具有永久獨立直銷代理權的緣故，而接觸到一些機密性的資訊，而且你也知道這些機密資訊對永久產品公司而言是屬於極為高度有價值的專有機密。永久產品公司把這些機密資訊獨家開放給你的目的，是在於讓你將其使用在進一步的銷售永久產品、拓展商務和拓展你的永久事業上。
- (d) 「商業機密」或是「機密資訊」是指配方、專利、組成、計畫、工具方法、技術或是過程等。
 - (1) 實際上或潛在上具有個體經濟價值的工具，但是在一般情況下，不為人知，要經過使用或公開才知道它的經濟價值的工具。
 - (2) 在合理的情況下，經過努力來保持它的機密性的東西事務都屬於「商業機密」或「機密資訊」的範圍。
- (e) 無論何時，當永久產品公司把資訊開放給永久獨立直銷代理商 (FBO) 的時候，這些資料只可以用在拓展永久事業的用途上。
- (f) 在未經過永久產品公司的同意之前，獨立直銷代理商 (FBO) 不可將商業機密或機密資訊採用公開或拷貝方式給任何第三者。
- (g) 除了只是拓展永久商業為用途，獨立直銷代理商 (FBO) 不可直接或間接的使用商業秘密或機密資訊來為自己或其他人等有從中獲利的舉動或行為。
- (h) 獨立直銷代理商 (FBO) 應維護永久「商業機密」和「機密資訊」的機密性和安全性，並保護這些機密資訊不受公開、濫用、誤用或是任何與永久產品公司權益相違背的侵害行為。

- (i) 於永久產品公司所持有的商業機密或機密資訊，永久獨立直銷代理商 (FBO) 同意將不會以佔用、擅動、干涉行為而導致永久產品公司與任何永久獨立直銷代理商 (FBO) 之間的合約關係受到損害，同時具有永久產品公司獨立直銷代理商 (FBO) 身份的獨立直銷代理商 (FBO) 同意將不會直接或間接的連絡、招募、說服、登記、推薦或接受任何永久獨立直銷代理商 (FBO)、永久產品公司的顧客或是任何在過去 12 個月之內曾經是永久獨立直銷代理商 (FBO) 或是永久產品公司顧客的個人，或是去鼓勵這些個人去宣傳任何其他別家直銷公司的事業機會或獎金制度。
- (j) 在營運方針「機密資料」章節中列的各項規定將永續在「額外嚴禁條例」章節中所列的各項規定中維持完全有效，並在永久獨立直銷代理商 (FBO) 和永久產品公司之前所簽的獨立直銷代理商 (FBO) 合約中維持有效，並且在簽署合約之後到代理商接收到「機密資料」後的一年之內或是在解除代理商合約之後的一年之內，「額外嚴禁條例」章節中所列的各項規定將維持完全有效。

21. 保用、保證、產品退回及購回

21.01

除非是當地法律有特別規定，否則必須在以下規定期限內完成下列各項事項。

21.02

永久產品公司提供其產品絕無瑕疵並且絕無包含任何不良成份的品質滿意保證。除輔銷資料以及促銷產品以外，永久產品公司對所出售的產品提供百分之百的品質保證。任何人只要是經由永久產品公司授權的獨立直銷代理商 (FBO) 處購買永久產品公司的產品，從購買日起 30 天內都可享有永久產品公司提供的全面產品保證。

零售顧客/優惠顧客：

21.03

- (a) 永久產品公司對零售顧客及優惠顧客提供 100% 的產品滿意保證。零售顧客及優惠顧客在購買永久產品公司產品後的 30 天內有權：
- (1) 更換任何有瑕疵的產品。
 - (2) 取消交易，退回產品並取回全額退款。
- (b) 無論是在哪一種情況下，零售顧客都必須向其購得產品的永久產品公司獨立直銷代理商 (FBO) 提出產品購貨證明 (送貨單)。永久產品公司有權保留拒絕給付重複退款要求的權利。

- (c) 優惠顧客無論從 Forever 2 U 或其公司任何管道訂購產品，若退貨發生時，公司將從所有曾經因此筆訂單而領取過獎金的上線獨立直銷代理商 (FBO) 處扣回獎金。
- (d) 如果產品是透過永久產品公司獨立直銷代理商 (FBO) 購買，永久產品公司的獨立直銷代理商 (FBO) 會負責為顧客更換產品或取回退款，提供使顧客滿意的服務。如果顧客與獨立直銷代理商 (FBO) 之間發生衝突，永久產品公司會根據事實裁奪並解決問題。如果金額已由永久產品公司支付，那麼已從銷售該產品中獲利的永久產品公司獨立直銷代理商 (FBO) 必須將相同的金額繳付給公司。

獨立直銷代理商(FBO)購回及退款處理程序：

21.04

獨立直銷代理商 (FBO) 退款處理程序：在產品的個別保證與保用期間，永久產品公司會對有瑕疵的產品提供更換服務，永久產品公司也會對因零售顧客不滿意而退回給獨立直銷代理商 (FBO) 的產品提供相同產品更換與取代。這類的取代都必須出具有效的購買日期證明。此外，獨立直銷代理商 (FBO) 若要更換由零售顧客所退還的產品，必須出具由零售顧客提出書面的取消交易證明，以及有顧客簽名的收據和顧客所退還的產品。退貨者也必須是產品購買人。如果是由相同的購貨者連續退還的產品，永久產品公司將不予受理。

21.05

- (a) 對於終止獨立直銷代理權的獨立直銷代理商 (FBO)，公司將購回當事獨立直銷代理商 (FBO) 自提領之日起算 12 個月內所訂購任何尚未出售，但仍可購回後再出售的產品 (不含輔銷及贈品)。任何欲申請終止獨立直銷代理權和辦理購回產品的獨立直銷代理商 (FBO)，必須以書面申請呈繳公司，並申明其獨立直銷代理權終止時，其所有獨立直銷代理權之福利和權益亦將被終止。
- (b) 獨立直銷代理商 (FBO) 必須填寫一份產品退貨單，並且必須出示購買產品的發票。公司接受退貨以後，所有曾經因這批產品訂單而領取過獎金的上線，公司將從上線獨立直銷代理商 (FBO) 處扣回獎金，如果因這批產品訂單而促使升級，公司將重新減扣箱積分，來決定已升上的級位是否可以保留不變。
- (c) 如果所退回的貨是創業套裝 (Touch of Forever) 或是其他種套裝，但是所退回的套裝中有缺少某件產品，將視同整箱為退貨。退款中將扣除所缺失沒有跟隨原箱退回的產品發票上之訂貨價款。
- (d) 當公司完成所有的結算審查手續之後，公司將把退貨款退回給當事獨立直銷代理商

(FBO)，但是退貨款中的款數為：貨款減去所領取過的獎金、運費以及購回商品之價值減損。

(e) 當所有的手續費或是損壞費都結算完畢以後，公司將把該獨立直銷代理商 (FBO) 從體系中除名刪掉，並將其整個下線組織移到最直接相近的上一代上線之下。

21.06

「購回規則」是為了使推薦人和公司能確實督促獨立直銷代理商 (FBO) 慎購產品為目的而設立的。推薦人應極力建議獨立直銷代理商 (FBO) 只購買符合其當下銷售需求量之產品，在「購回規則」的原則下，先前確定為已銷售、已消耗或已使用的產品不可採用此「購回規則」。

※21.06.1

獨立直銷代理商 (FBO) 申請終止獨立直銷代理權時，除辦理退出退貨時依規定扣除因該筆退貨所產生之應扣款項外，公司不會對辦理終止獨立直銷代理權之獨立直銷代理商 (FBO) 或新會員，請求因該契約解除或終止所受之損害賠償或違約金。若商品係由第三人提供者，獨立直銷代理商 (FBO) 依規定行使解除權或終止權時，公司將依規定辦理退貨及買回，並負擔獨立直銷代理商 (FBO) 因該交易契約解除或終止所產生之損害賠償或違約金。

※21.06.2

獨立直銷代理商 (FBO) 得自訂約日起 30 日內以書面通知公司解除或終止契約，並於通知契約解除或終止生效日起 30 日內提出退貨申請，公司將返還契約解除或終止時所有商品之進貨金額；獨立直銷代理商 (FBO) 於訂約日 30 日後仍可隨時以書面通知公司終止契約，並依規定於終止契約生效日起 30 日內辦理退貨，公司將以原購價格百分之九十購回退貨並扣除該項交易所支付之獎金或報酬及購回商品之減損 (參閱商品價值減損表)，但其所持有商品自可提領之日起算已逾 12 個月者，不得要求退貨。

※21.06.3

獨立直銷代理商 (FBO) 或因違反公司營運方針或因特定違約事由被終止獨立直銷代理權之獨立直銷代理商 (FBO)，應於獨立直銷代理權被終止日起 30 日內提出退貨申請，退貨辦法依循一般終止獨立直銷代理商 (FBO) 關係退貨辦法處理。

※ 獨立直銷代理商 (FBO) 及優惠顧客退換貨辦法

辦理項目	終止獨立直銷代理商(FBO)關係	終止獨立直銷代理商(FBO)關係並退貨
檢 附 文 件	<ol style="list-style-type: none"> 1.填寫退出同意書 2.直銷商申請書副聯二聯 (若申請書遺失,需填寫切結書) 3.身份證影印本 	<ol style="list-style-type: none"> 1.填寫退貨表格及退出同意書 2.直銷商申請書副聯二聯 (若申請書遺失,需填寫切結書) 3.原購貨發票 (若產品有舊換新之情形,須附補差額之發票) 4.進貨退回折讓書 5.訂貨月份之獎金表 6.身份證影印本
期 限		<ol style="list-style-type: none"> 1.終止契約日起30天內 2.依商品可提領日一年內
審 核 方 式	將上列有關文件送交總公司審核	將上列有關文件及產品送交任一分公司審核無誤後退貨者於16個工作天內退還款項。不符者,退款日期順延之。
不 接 受 之 項 目	<ol style="list-style-type: none"> 1.非本人親自辦理且無合法之授權書者 2.資料不齊全 	<ol style="list-style-type: none"> 1.蓄意破壞 2.錯誤使用 3.提供之資料不屬實者 4.非本人親自辦理者且無合法之授權文件者 5.已開封之產品 6.已過期之產品 7.退貨之產品非當初發票上之訂貨產品(需與發票上之產品條碼批號相符) 8.產品標示不完全者 9.特惠商品
備 註	欲再申請加入須自終止契約日起算1年後	終止契約之退出退貨： <ol style="list-style-type: none"> 1.以原價之90%購回 2.扣除已發放之獎金（以SRP計算） 3.扣除商品減損(參照商品減損表) 4.扣除退貨品項後,金額未達抵用券使用標準時,將扣除已使用之抵用券金額。

零售顧客 30天滿意保證	優惠顧客 30天滿意保證	品質瑕疵或包裝損壞	短 少
<ol style="list-style-type: none"> 填寫退貨表格 原購貨發票正本及影本 顧客送貨單 產品若原是舊換新則須附補差額之發票 	<ol style="list-style-type: none"> 填寫退貨表格 原購貨發票正本及影本 進貨退回折讓書 	<ol style="list-style-type: none"> 填寫退貨表格（並說明產品之情況） 原購貨發票正本及影本 	<ol style="list-style-type: none"> 填寫退貨表格 原購貨發票正本及影本
<ol style="list-style-type: none"> 依商品可提領日一年內 依送貨單日期30天內 	依商品可提領日30天內	依商品可提領日30天內	依商品可提領日3天內
將上列有關文件及產品送交分公司更換新產品	將上列有關文件及產品送交任一分公司審核無誤後退貨者於16個工作天內退還款項。不符者，退款日期順延之。	將上列有關文件及產品送交分公司直接辦理更換	將上列文件送交分公司直接辦理
<ol style="list-style-type: none"> 蓄意破壞 錯誤使用 存放不當 提供資料不屬實者 更換他種產品 已過期之產品 彩粧 空瓶 異業合作商品 退貨之產品非當初發票上之訂貨產品(需與發票上之產品條碼批號相符) 產品標示不完全者 特惠商品 	<ol style="list-style-type: none"> 蓄意破壞 錯誤使用 提供之資料不屬實者 已過期之產品 退貨之產品非當初發票上之訂貨產品(需與發票上之產品條碼批號相符) 產品標示不完全者 特惠商品 	<ol style="list-style-type: none"> 蓄意破壞 錯誤使用 存放不當 資料不屬實者 更換他種產品 已過期之產品 退貨之產品非當初發票上之訂貨產品(需與發票上之產品條碼批號相符) 產品標示不完全者 特惠商品 	<ol style="list-style-type: none"> 資料不齊全者 資料不屬實者 更換他種產品
	若無法親臨分公司辦理者，需自行將商品及相關文件寄回，並自行負擔相關運送費用		

※ 依商品有效期限提列退換貨商品價值減損表

自商品可提領日起算	商品有效期為四年或三年 減損價額	商品有效期為二年或一年六個月 減損價額
訂定契約日起三十日內解除或終止契約並於生效日起三十日內辦理退貨	訂購金額100%及扣除因該項交易而對參加人給付之獎金或報酬	訂購金額100%及扣除因該項交易而對參加人給付之獎金或報酬
四十六日起至六個月內退貨	訂購金額90%及扣除因該項交易而對參加人給付之獎金或報酬	訂購金額90%及扣除因該項交易而對參加人給付之獎金或報酬及商品價值減損10%
九個月內退貨	訂購金額90%及扣除因該項交易而對參加人給付之獎金或報酬及商品價值減損10%	訂購金額90%及扣除因該項交易而對參加人給付之獎金或報酬及商品價值減損20%
十二個月內退貨	訂購金額90%及扣除因該項交易而對參加人給付之獎金或報酬及商品價值減損20%	訂購金額90%及扣除因該項交易而對參加人給付之獎金或報酬及商品價值減損40%

22.商德約法

22.01

正直、尊重、勤奮

(a) 我們最引以為傲的不只是我們達到的成就，也包括我們達到這些成就必須具備的特質。事實上，永久產品公司吸引新進獨立直銷代理商 (FBO) 加入，多數是因為永久產品公司既有的正直傳統、我們展現出對他人的尊重，以及我們建立成功永久事業的勤奮努力。作為一個獨立直銷代理商 (FBO)，我們請您在維護這些主要價值和符合商德約法標準下，仔細檢視您所扮演的角色，在某種程度上讓我們的傳統價值有所增長，並確保雙方長遠的成功。若不遵守商德約法的規定，最嚴重的懲處是取消獨立直銷代理權。

22.02

努力、犧牲和奉獻

(a) 獨立直銷代理商 (FBO) 教導其組織有關直銷和多層次傳銷的規則，並強調如同其他高獲利的職業一樣，要成功就必須要努力和犧牲。永久事業給予的時間和財務上的自由，是靠長時間投入規律的努力工作所賺來的。

22.03

獨立直銷代理商(FBO)是創建者

(a) 獨立直銷代理商 (FBO) 是創建者，他們建立各自的零售事業、第一代組織網和以下多代組織網的團隊。在建立各自事業的過程中，不可詆毀、拆散、阻撓他人。

22.04

不作醫療、生活型態或收入的宣稱

(a) 獨立直銷代理商 (FBO) 於招募新人時須誠實陳述，無論是面對面的會談或於社群媒體中，對公司、產品效能或市場計畫中的獎勵制度不得作誇大不實的陳述，此規範包括療效訴求和各種的獎金收入。

22.05

忠誠

(a) 獨立直銷代理商 (FBO) 須永遠對公司、其職員和代表，以及下線獨立直銷代理商 (FBO) 保持忠誠，不可搬弄是非、批評公司政策。

22.06

以作為專業的直銷人為榮

- (a) 獨立直銷代理商 (FBO) 的外觀、行為舉止，都要以作為一個專業的直銷人和多層次傳銷人員為榮。

22.07

傳授正確的多層次傳銷規則

- (a) 獨立直銷代理商 (FBO) 傳授下線獨立直銷代理商 (FBO) 及其團隊正確的多層次傳銷業和自律規則。

22.08

正面的態度

- (a) 獨立直銷代理商 (FBO) 在演說和行為上均須展現正面的態度，無論是對個人或在社群網站上，都要對所有獨立直銷代理商 (FBO) 展現合作和團隊的精神。

22.09

支持旁線

- (a) 獨立直銷代理商 (FBO) 願意幫助自己的團隊，同樣也願意支持旁線和他們的團隊，以造就一個成功、充滿生氣、活躍的事業團隊。

22.10

遵守營運方針、商德約法和多層次傳銷管理辦法中的規定

- (a) 獨立直銷代理商 (FBO) 須瞭解並完全遵守營運方針、商德約法和多層次傳銷管理辦法中的規定。

22.11

參與公司活動

- (a) 經理級以上的獨立直銷代理商 (FBO) 應積極參與公司活動，並對所屬團隊宣傳公司活動。

22.12

以身作則

- (a) 獨立直銷代理商 (FBO) 以身作則領導下線，落實推薦第一代下線、每月 4 箱活躍，努力符合經理階級，達成資產獎勵、Chairman's Bonus, 飛鷹經理和全球年會等獎勵。

22.13

避免囤貨

- (a) 獨立直銷代理商 (FBO) 應鼓勵下線依其個人使用和零售活動需求訂購適當庫存，避免囤貨。

22.14

誠實推薦

- (a) 獨立直銷代理商 (FBO) 應堅持新人由介紹其認識永久事業機會的獨立直銷代理商 (FBO) 進行推薦；並自我節制，不去推薦其他獨立直銷代理商 (FBO) 溝通中的新人。

22.15

面對挑戰、爭議和問題

- (a) 獨立直銷代理商 (FBO) 應親自處理遇到的挑戰、爭議和問題，不將此類訊息散播給無關的獨立直銷代理商 (FBO)，也不可經由社群網站散播。應該經由適當的溝通管道尋求答案或傳達關心，向推薦人、直接上線或公司尋求協助、解答。

22.16

拒絕宣傳非永久的產品或服務

- (a) 在沒有總公司的書面許可下，獨立直銷代理商 (FBO) 應拒絕宣傳或銷售任何非永久產品公司的產品或服務。

22.17

過高的會議收費

- (a) 獨立直銷代理商 (FBO) 應拒絕宣傳或主持收費過高的活動、研討會、網路研討會或會議，無論其場地或舉辦形式，在永久事業的領域中，上述活動的收費，不得超過合理收支平衡的製作成本。所有類似活動的目的係用以產生對永久事業機會的興趣，而不是以營利為目的。

22.18

在公司舉辦會議

- (a) 獨立直銷代理商 (FBO) 在公司舉辦會議，須展現其樂於幫助旁線獨立直銷代理商 (FBO) 的意願，無論其推薦體系，應邀請他們及顧客一起參與活動。

22.19

說服獨立直銷代理商(FBO)退出

(a) 獨立直銷代理商 (FBO) 在任何狀況下，不得以任何理由脅迫、說服任何獨立直銷代理商 (FBO) 或會員終止其會員狀態、停止或減少事業發展的活動。

22.20

產品售價的廣告

(a) 獨立直銷代理商 (FBO) 不得以任何形式宣傳低於建議售價的永久產品。包含買賣雙方協議的價格或以其他計價方式算出的折扣價格，均不得低於永久產品原定的建議售價。

附註補充說明：

- (1) 凡經公司修改之營運方針條文，經向主管機關行政院公平交易委員會報備後並刊登於永久月刊及台灣永久產品公司官網公告後，即刻生效。
- (2)※ 為因應台灣法律只適用於台灣地區之條款。

附錄1-經核准的FBO網站

條款及條件

1.概述

獨立直銷代理商 (FBO) 只能根據公司政策和程序中規範的標準，通過 www.foreverliving.com 上的個人 Forever 網路商店或經核准的獨立直銷代理商 (FBO) 個人網站（“經核准的 FBO 網站”）進行廣告和銷售公司產品。除了遵守營運方針中之《商德約法》及《營運方針》中定義的所有 FLP 標準要求外，獨立直銷代理商 (FBO) 還必須遵守本附錄 1 的條款和條件，該補充條款已納入公司營運方針並被視為公司政策的一部分，其中概述了其他“經核准的 FBO 網站”須符合之條款和條件。

獨立直銷代理商 (FBO) 只能在符合公司政策和本章節所規定的條款和條件的獨立網站上展示和出售公司產品，獨立直銷代理商 (FBO) 必須提前兩個月提出書面申請，並且獲得公司書面授權，（此類授權的獨立網站稱為“經核准的 FBO 網站”）。

獨立直銷代理商 (FBO) 必須提前將其希望用於“經核准的 FBO 網站”的網址和商品名

稱以及依服務條款對這些內容的任何更改通知公司。網址和商品名稱不應以任何方式損害公司和公司產品的特色和優良的形象。

獨立直銷代理商 (FBO) 應於每月第一個工作日提供本公司於廣告和銷售公司產品的所有最新網址列表,獨立直銷代理商 (FBO) 若大幅調整須在發佈於”經批准的 FBO 網站”之前通知公司,公司將檢查是否符合本附錄中的標準。獨立直銷代理商 (FBO) 應在”經核准的 FBO 網站”發布修訂之前由公司事先書面授權,公司不得無故保留該授權。

網站介紹:具有”經核准的 FBO 網站”的獨立直銷代理商 (FBO) 應確保其”經核准的 FBO 網站”:

- (a) 除非事先經公司書面核准,網站不應使用包含“Forever Living”,“Forever Living Products”或任何受保護的商標、品牌、商業名稱或其他名稱,或使用任何公司或產品相關之名稱,不論單獨或包含字母或數字結合作為經核准的 FBO 網站的名稱;
- (b) 立即將”經核准的 FBO 網站”標示為獨立直銷代理商 (FBO) 的網站;在”經核准的 FBO 網站”上,始終清楚地註明獨立直銷代理商 (FBO) 的名稱並加註為“獨立直銷代理商 (FBO)”網站;
- (c) 除非事先獲得公司的批准,獨立直銷代理商 (FBO) 只能在”經核准的 FBO 網站”上展示公司產品;
- (d) ”經核准的 FBO 網站”的環境必須始終與公司和公司產品的特色和形象保持一致。並經過專業設計和格式化,以符合公司品牌形象的標準。”經核准的 FBO 網站”不得透過名稱、標示、內容(包括訊息、圖像、連接和其他元素)及/或整體“外觀”來貶低公司的品牌形象;
- (e) 展示公司所有可出售產品的照片,這些照片可由 FBO 以超過每英寸 72 畫素 (ppi) 的分辨率顯示。公司產品的所有照片必須經由公司提供,並遵守使用這些產品照片的規定和條件或事先得到公司的批准;
- (f) 獨立直銷代理商 (FBO) 僅可使用公司提供或授權的產品說明;包含公司銷售產品說明;
- (g) 提供有關公司產品正確且無誤導的信息。根據公司營運方針第 16.02 (n) 條款,獨立直銷代理商 (FBO) 不得聲稱隱含或明確聲明公司產品可以預防,診斷,治療或治愈任何疾病或醫療效果。對其攝取的公司產品僅應作為食品或食品補充劑銷售,並在全球範圍內註冊為食品。在人體上使用的公司產品已在全球範圍內註冊為化妝品。公

司不生產或分銷任何被視為醫藥產品或可以被視為和 / 或描述為用於治癒或治療的產品；

- (h) 易於瀏覽及便利的搜尋功能，依產品類別，產品線和產品進行分類；
- (i) 經過優化，可用於標準螢幕顯示率和網路瀏覽器；
- (j) 在訂購過程中網址欄中須全程顯示獨立直銷代理商 (FBO) 的 URL 網址；
- (k) ”經核准的 FBO 網站” 須包含公司官方網站 www.foreverliving.com 的連結，以便客戶尋訪。”經核准的 FBO 網站” 不得連結到損害公司品牌形象的網站；
- (l) 不得引用或連結到包含非法，侵權，淫穢或色情內容的頁面或煽動暴力，歧視或仇恨言論的頁面；
- (m) 必須由信譽良好的網際網路服務供應商託管在可靠的高質量伺服器上，並提供足夠的頻寬來滿足平均客戶需求，而不會顯著降低速度或可靠性。如果”經核准的 FBO 網站” 由第三方平台託管，則獨立直銷代理商 (FBO) 應確保客戶不要通過帶有第三方平台名稱或商標的網站訪問”經核准的 FBO 網站”。”經核准的 FBO 網站” 必須可靠且易於使用，可用性至少 99.9%及低延遲性。

行銷：獨立直銷代理商 (FBO) 必須

- (a) 始終遵守所有相關適用的法律和法規，包括但不限於有關資料保護和個人資料保護法規則 (包括通用資料保護法規 (EU) 第 2016/679 號)，遠端銷售，電子商務，消費者保護和產品責任，誤導性和比較性廣告，不正當競爭、誹謗、電子簽名和智慧財產權；
- (b) 防止交易或出售當地法律或法規所禁止的公司產品 (即標籤法，不同的配方要求，成分禁令等銷售限制) 和 / 或在公司尚未進駐的潛在銷售地區進行註冊；
- (c) 僅能以獨立直銷代理商 (FBO) 自己的名義營運”經核准 FBO 的網站”，不得授權任何第三方以任何方式連結到”經核准 FBO 的網站”，或可能使來訪者混淆”經核准的 FBO 網站”的所有者和運營者身份的方式經營；
- (d) 不授權任何第三方網頁框顯示於”經核准的 FBO 網站” (即任何第三方網站中的”經核准的 FBO 網站”的當前內容) 或“深連結”到”經核准的 FBO 網站”中未明確品牌的任何 (子) 頁面帶有獨立直銷代理商 (FBO) 的名稱 (即連結到內部或子頁面的連接，該頁面位於”經核准 FBO 網站” 首頁下一層或幾層)。如果獨立直銷代理商 (FBO) 意識到任何第三方都在“深層連結”到包含公司產品的任何 (子) 頁面，則獨立

直銷代理商 (FBO) 將採取商業措施來防止深層連結；

- (e) 除非公司提供或核准使用此類資料，否則不得在“經核准的 FBO 網站”上使用任何未經許可的圖片、視頻或其他廣告和營銷資料；
- (f) 根據公司營運方針第 19.02 (c) 中規定，獨立直銷代理商 (FBO) 在任何情況下不得使用非公司授權或提供的書面、印刷品、錄製的多媒體檔案進行公司產品或市場計畫的廣告、宣傳或描述，除非這些資料在傳播、印製、展示前曾提交公司審核，並經公司書面同意方可使用；
- (g) 確保在網站上的標頭廣告，展示廣告和搜索引擎廣告之類的電子廣告 (例如 Google AdWords) 不會混淆來訪者辯識獨立直銷代理商 (FBO) 身份，並確保將廣告標示為獨立直銷代理商 (FBO)。不應該以任何方式使來訪者認為正在來訪公司的官方網站。任何電子廣告都需要包含獨立直銷代理商 (FBO) 個人於公司官網上商店的連結，網址為 www.foreverliving.com 或“經核准的 FBO 網站”；
- (h) 確保獨立直銷代理商 (FBO) 在社群媒體 (例如 Facebook, Twitter 和 YouTube) 上與公司或公司產品有關的所有訊息均符合社群媒體平台的所有適用法律和法規，一般條款和條件，公司營運方針和本附錄。社群媒體頁面應明確說明其屬於哪個獨立直銷代理商 (FBO)，以防止欺騙消費者。可以在 www.foreverliving.com 或“經 FBO 核准的網站”上將社群媒體頁面鏈接到獨立直銷代理商 (FBO) 的個人 Forever 網路商店。獨立直銷代理商 (FBO) 負責創建和維護社群媒體頁面，以確保獨立直銷代理商 (FBO) 或第三方發布的所有訊息均符合所有條件。已放置但不符合條件的訊息應立即刪除；
- (i) 記錄所有通過“經核准的 FBO 網站”進行的公司所有產品銷售，並在其合理要求下向公司提供詳細信息；

銷售和售後服務：獨立直銷代理商 (FBO) 在網際網路上銷售必須確保其“經核准的 FBO 網站”有提供以下內容：

- (a) 適當的參考或聯繫方式，供客戶在個人討論過程中尋求經過培訓的獨立直銷代理商 (FBO) 的建議，以維持公司於個人銷售公司產品的原則。在網上銷售產品時，特別是“經核准的 FBO 網站”，應包含獨立直銷代理商 (FBO) 的姓名，地址和其他適當的聯繫方式，以利個人諮詢；

- (b) 根據行業標準和任何適用的法律和法規，使用此類加密的安全軟體對信息和付款進行安全保護。如果通過“經核准的 FBO 網站”或指定的第三方付款系統接受公司產品的付款，則必須通過使用至少 128 位加密和當前維持有效的安全性來充分保護所有付款明細和其他客戶數據；
- (c) 根據公司營運方針第 3.03 (a) 中規定的退貨政策，包括有效營運的退貨服務。根據公司營運方針第 3.03 (d) 中的規定，獨立直銷代理商 (FBO) 主要負責通過更換任何產品或在退貨的情況下退還已付的任何款項來使客戶滿意；
- (d) 必須清楚標示以下信息：
 - (1) 獨立直銷代理商 (FBO) 的詳細訊息；
 - (2) 獨立直銷代理商 (FBO) 提供的公司產品的描述，其價格，運送成本等詳細訊息；
 - (3) 付款方式和安全的付款機制；
 - (4) 對訂購過程的詳細描述及說明，包括有關客戶根據適用的消費者保護法取消購買權的信息；
 - (5) 訂購過程中顯示適用的銷售條款和條件；
 - (6) 提供買方聯繫有關消費問題的訊息 (包括獨立直銷代理商 (FBO) 的電話號碼和電子郵件信箱)，包括但不限於退貨或擔保；
 - (7) 獨立直銷代理商 (FBO) 將負責運送和處理自己的獨立網站上的訂單。永久產品公司只會將產品交付給“經核准 FBO 網站”所有者 (即獨立直銷代理商 (FBO))。運輸和包裝應符合公司本身提供的品質標準。這包括運送信息以及合理的到貨時間估計。
- (e) 每個獨立直銷代理商 (FBO) 應保留準確的每月銷售記錄，這些記錄可在合理通知的情況下提供公司檢查。這些記錄須包括反映月底庫存的報告。

2. 賠償

建立“經批准的 FBO 網站”時，獨立直銷代理商 (FBO) 同意就因其造成的任何損失進行全面辯護、賠償並使公司及其相關實體 (包括但不限於其高階主管、董事和員工) 免受損害。關於 (a) 您或任何第三方最終用戶使用“經批准的 FBO 網站”或與之有關任何第三方索賠；(b) 最終用戶或您的網站內容違反條款和條件或違反適用法律；或 (c) 您與任何最終用戶之間的爭議。您將償還我們合理的律師費，以及我們為回應與 (a) 中所

述的與第三方索賠相關的任何第三方傳票或其他強制性法律命令或程序而花費的員工和顧問的時間和材料，有關(c)條款具體費用如下：按當前費率以小時計算。

3. 懲處

不遵守這些條款和條件可能會導致罰款，並對獨立直銷代理商(FBO)的永久事業造成損害，包括但不限於暫停甚至終止獨立直銷代理權；包含使用公司註冊商標、服務商標和其他商標的權利，以及銷售或分銷公司產品的權利。對於違反這些條款和條件的情況，公司還保留法律追訴權及其他司法救濟的權利。

附件(一)多層次傳銷管理法

第一章 總則

第一條 (立法宗旨)

為健全多層次傳銷之交易秩序，保護傳銷商權益，特制定本法。

第二條 (主管機關)

本法所稱主管機關為公平交易委員會。

第三條 (多層次傳銷之定義)

本法所稱多層次傳銷，指透過傳銷商介紹他人參加，建立多層級組織以推廣、銷售商品或服務之行銷方式。

第四條 (多層次傳銷事業之定義)

本法所稱多層次傳銷事業，指統籌規畫或實施前條傳銷行為之公司、工商行號、團體或個人。

外國多層次傳銷事業之傳銷商或第三人，引進或實施該事業之多層次傳銷計畫或組織者，視為前項之多層次傳銷事業。

第五條 (傳銷商之定義)

本法所稱傳銷商，指參加多層次傳銷事業，推廣、銷售商品或服務，而獲得佣金、獎金或其他經濟利益，並得介紹他人參加及因被介紹之人為推廣、銷售商品或服務，或介紹他人參加，而獲得佣金、獎金或其他經濟利益者。

與多層次傳銷事業約定，於一定條件成就後，始取得推廣、銷售商品或服務，及介紹他人參加之資格者，自約定時起，視為前項之傳銷商。

第二章 多層次傳銷事業之報備

第六條 (開始實施傳銷行為之報備、退件及補正)

多層次傳銷事業於開始實施多層次傳銷行為前，應檢具載明下列事項之文件、資料，向主管機關報備：

- 一、多層次傳銷事業基本資料及營業所。
- 二、傳銷制度及傳銷商參加條件。
- 三、擬與傳銷商簽定之參加契約內容。
- 四、商品或服務之品項、價格及來源。
- 五、其他法規規定有商品或服務之行銷方式或須經目的事業主管機關許可始得推廣或銷售之規定者，其行銷方式合於該法規或取得目的事業主管機關許可之證明。
- 六、多層次傳銷事業依第二十一條第三項後段或第二十四條規定扣除買回商品或服務之減損價值者，其計算方法、基準及理由。
- 七、其他經主管機關指定之事項。

多層次傳銷事業未依前項規定檢具文件、資料，主管機關得令其限期補正；屆期不補正者，視為自始未報備，主管機關得退回原件，令其備齊後重行報備。

第七條 (變更報備、退件及補正)

多層次傳銷事業報備文件、資料所載內容有變更，除下列情形外，應事先報備：

- 一、前條第一項第一款事業基本資料，除事業名稱變更外，無須報備。
- 二、事業名稱應於變更生效後十五日內報備。

多層次傳銷事業未依前項規定變更報備，主管機關認有必要時，得令其限期補正；屆期不補正者，視為自始未變更報備，主管機關得退回原件，令其備齊後重行報備。

第八條 (報備方式及格式之授權依據)

前二條報備之方式及格式，由主管機關定之。

第九條 (停止實施傳銷行為之報備及公告)

多層次傳銷事業停止實施多層次傳銷行為者，應於停止前以書面向主管機關報備，並於其各營業所公告傳銷商得依參加契約向多層次傳銷事業主張退貨之權益。

第三章 多層次傳銷行為之實施

第十條 (應告知傳銷商之事項)

多層次傳銷事業於傳銷商參加其傳銷計畫或組織前，應告知下列事項，不得有隱瞞、虛偽不實或引人錯誤之表示：

- 一、多層次傳銷事業之資本額及營業額。
- 二、傳銷制度及傳銷商參加條件。
- 三、多層次傳銷相關法令。
- 四、傳銷商應負之義務與負擔、退出計畫或組織之條件及因退出而生之權利義務。
- 五、商品或服務有關事項。
- 六、多層次傳銷事業依第二十一條第三項後段或第二十四條規定扣除買回商品或服務之減損價值者，其計算方法、基準及理由。
- 七、其他經主管機關指定之事項。

傳銷商介紹他人參加時，不得就前項事項為虛偽不實或引人錯誤之表示。

第十一條 (明示從事傳銷行為之義務)

多層次傳銷事業或傳銷商以廣告或其他方法招募傳銷商時，應表明係從事多層次傳銷行為，並不得以招募員工或假借其他名義之方式為之。

第十二條 (宣稱案例之說明義務)

多層次傳銷事業或傳銷商以成功案例之方式推廣、銷售商品或服務及介紹他人參加時，就該等案例進行期間、獲得利益及發展歷程等事實作示範者，不得有虛偽不實或引人錯誤之表示。

第十三條 (參加契約之締結及交付)

多層次傳銷事業於傳銷商參加其傳銷計畫或組織時，應與傳銷商締結書面參加契約，並交付契約正本。

前項之書面，不得以電子文件為之。

第十四條 (參加契約應記載事項)

前條參加契約之內容，應包括下列事項：

- 一、第十條第一項第二款至第七款所定事項。
- 二、傳銷商違約事由及處理方式。
- 三、第二十條至第二十二條所定權利義務事項或更有利於傳銷商之約定。
- 四、解除或終止契約係因傳銷商違反營運規章或計畫、有第十五條第一項特定違約事由或其他可歸責於傳銷商之事由者，傳銷商提出退貨之處理方式。

五、契約如訂有參加期限者，其續約之條件及處理方式。

第十五條 (特定違約事由及其處理)

多層次傳銷事業應將下列事項列為傳銷商違約事由，並訂定能有效制止之處理方式：

- 一、以欺罔或引人錯誤之方式推廣、銷售商品或服務及介紹他人參加傳銷組織。
- 二、假借多層次傳銷事業之名義向他人募集資金。
- 三、以違背公共秩序或善良風俗之方式從事傳銷活動。
- 四、以不當之直接訪問買賣影響消費者權益。
- 五、違反本法、刑法或其他法規之傳銷活動。

多層次傳銷事業應確實執行前項所定之處理方式。

第十六條 (招募無行為能力人、限制行為能力人之禁止及限制)

多層次傳銷事業不得招募無行為能力人為傳銷商。

多層次傳銷事業招募限制行為能力人為傳銷商者，應事先取得該限制行為能力人之法定代理人書面允許，並附於參加契約。

前項之書面，不得以電子文件為之。

第十七條 (財務報表之揭露)

多層次傳銷事業應於每年五月底前將上年度傳銷營運業務之資產負債表、損益表，備置於其主要營業所。

多層次傳銷事業資本額達公司法第二十條第二項所定數額或其上年度傳銷營運業務之營業額達主管機關所定數額以上者，前項財務報表應經會計師查核簽證。

傳銷商得向所屬之多層次傳銷事業查閱第一項財務報表。多層次傳銷事業非有正當理由，不得拒絕。

第十八條 (變質多層次傳銷之禁止)

多層次傳銷事業，應使其傳銷商之收入來源以合理市價推廣、銷售商品或服務為主，不得以介紹他人參加為主要收入來源。

第十九條 (禁止行為)

多層次傳銷事業不得為下列行為：

- 一、以訓練、講習、聯誼、開會、晉階或其他名義，要求傳銷商繳納與成本顯不相當之費用。
- 二、要求傳銷商繳納顯屬不當之保證金、違約金或其他費用。

三、促使傳銷商購買顯非一般人能於短期內售罄之商品數量。但約定於商品轉售後支付貨款者，不在此限。

四、以違背其傳銷計畫或組織之方式，對特定人給予優惠待遇，致減損其他傳銷商之利益。

五、不當促使傳銷商購買或使其擁有二個以上推廣多層級組織之權利。

六、其他要求傳銷商負擔顯失公平之義務。

傳銷商於其介紹參加之人，亦不得為前項第一款至第三款、第五款及第六款之行為。

第四章 解除契約及終止契約

第二十條 (傳銷商猶豫期間內解除或終止契約及退貨規定)

傳銷商得自訂約日起算三十日內，以書面通知多層次傳銷事業解除或終止契約。

多層次傳銷事業應於契約解除或終止生效後三十日內，接受傳銷商退貨之申請、受領傳銷商送回之商品，並返還傳銷商購買退貨商品所付價金及其他給付多層次傳銷事業之款項。

多層次傳銷事業依前項規定返還傳銷商之款項，得扣除商品返還時因可歸責於傳銷商之事由致商品毀損滅失之價值，及因該進貨對該傳銷商給付之獎金或報酬。

由多層次傳銷事業取回退貨者，並得扣除取回該商品所需運費。

第二十一條 (傳銷商猶豫期間後終止契約及退貨規定)

傳銷商於前條第一項期間經過後，仍得隨時以書面終止契約，退出多層次傳銷計畫或組織，並要求退貨。但其所持有商品自可提領之日起算已逾六個月者，不得要求退貨。

多層次傳銷事業應於契約終止生效後三十日內，接受傳銷商退貨之申請，並以傳銷商原購價格百分之九十買回傳銷商所持有之商品。

多層次傳銷事業依前項規定買回傳銷商所持有之商品時，得扣除因該項交易對該傳銷商給付之獎金或報酬。其取回商品之價值有減損者，亦得扣除減損之金額。

由多層次傳銷事業取回退貨者，並得扣除取回該商品所需運費。

第二十二條 (多層次傳銷事業請求損害賠償或違約金之限制)

傳銷商依前二條規定行使解除權或終止權時，多層次傳銷事業不得向傳銷商請求因該契約解除或終止所受之損害賠償或違約金。

傳銷商品係由第三人提供者，傳銷商依前二條規定行使解除權或終止權時，多層次傳銷事業應依前二條規定辦理退貨及買回，並負擔傳銷商因該交易契約解除或終止所生之損害

賠償或違約金。

第二十三條（不當阻撓退貨及扣發佣金、獎金之禁止）

多層次傳銷事業及傳銷商不得以不當方式阻撓傳銷商依本法規定辦理退貨。

多層次傳銷事業不得於傳銷商解除或終止契約時，不當扣發其應得之佣金、獎金或其他經濟利益。

第二十四條（服務準用之規定）

本章關於商品之規定，除第二十一條第一項但書外，於服務之情形準用之。

第五章 業務檢查及裁處程序

第二十五條（記載及備置傳銷經營資料）

多層次傳銷事業應按月記載其在中華民國境內之組織發展、商品或服務銷售、獎金發放及退貨處理等狀況，並將該資料備置於主要營業所供主管機關查核。

前項資料，保存期限為五年；停止多層次傳銷業務者，其資料之保存亦同。

第二十六條（接受檢查及提供資料之義務）

主管機關得隨時派員檢查或限期令多層次傳銷事業依主管機關所定之方式及內容，提供及填報營運發展狀況資料，多層次傳銷事業不得規避、妨礙或拒絕。

第二十七條（依檢舉或職權調查處理）

主管機關對於涉有違反本法規定者，得依檢舉或職權調查處理。

第二十八條（調查之程序）

主管機關依本法調查，得依下列程序進行：

- 一、通知當事人及關係人到場陳述意見。
- 二、通知當事人及關係人提出帳冊、文件及其他必要之資料或證物。
- 三、派員前往當事人及關係人之事務所、營業所或其他場所為必要之調查。

依前項調查所得可為證據之物，主管機關得扣留之；其扣留範圍及期間，以供調查、檢驗、鑑定或其他為保全證據之目的所必要者為限。

受調查者對於主管機關依第一項規定所為之調查，無正當理由不得規避、妨礙或拒絕。

執行調查之人員依法執行公務時，應出示有關執行職務之證明文件；其未出示者，受調查者得拒絕之。

第六章 罰則

第二十九條 (罰則一)

違反第十八條規定者，處行為人七年以下有期徒刑，得併科新臺幣一億元以下罰金。

法人之代表人、代理人、受僱人或其他從業人員，因執行業務違反第十八條規定者，除依前項規定處罰其行為人外，對該法人亦科處前項之罰金。

第三十條 (罰則二)

前條之處罰，其他法律有較重之規定者，從其規定。

第三十一條 (罰則三)

主管機關對於違反第十八條規定之多層次傳銷事業，得命令解散、勒令歇業或停止營業六個月以下。

第三十二條 (罰則四)

主管機關對於違反第六條第一項、第二十條第二項、第二十一條第二項、第二十二條或第二十三條規定者，得限期令停止、改正其行為或採取必要更正措施，並得處新臺幣十萬元以上五百萬元以下罰鍰；屆期仍不停止、改正其行為或未採取必要更正措施者，得繼續限期令停止、改正其行為或採取必要更正措施，並按次處新臺幣二十萬元以上一千萬元以下罰鍰，至停止、改正其行為或採取必要更正措施為止；其情節重大者，並得命令解散、勒令歇業或停止營業六個月以下。

前項規定，於違反依第二十四條準用第二十條第二項、第二十一條第二項、第二十二條或第二十三條規定者，亦適用之。

主管機關對於保護機構違反第三十八條第五項業務處理方式或監督管理事項者，依第一項規定處分。

第三十三條 (罰則五)

主管機關對於違反第十六條規定者，得限期令停止、改正其行為或採取必要更正措施，並得處新臺幣十萬元以上二百萬元以下罰鍰；屆期仍不停止、改正其行為或未採取必要更正措施者，得繼續限期令停止、改正其行為或採取必要更正措施，並按次處新臺幣二十萬元以上四百萬元以下罰鍰，至停止、改正其行為或採取必要更正措施為止。

第三十四條 (罰則六)

主管機關對於違反第七條第一項、第九條至第十二條、第十三條第一項、第十四條、第十五

條、第十七條、第十九條、第二十五條第一項或第二十六條規定者，得限期令停止、改正其行為或採取必要更正措施，並得處新臺幣五萬元以上一百萬元以下罰鍰；屆期仍不停止、改正其行為或未採取必要更正措施者，得繼續限期令停止、改正其行為或採取必要更正措施，並按次處新臺幣十萬元以上二百萬元以下罰鍰，至停止、改正其行為或採取必要更正措施為止。

第三十五條 (罰則七)

主管機關依第二十八條規定進行調查時，受調查者違反第二十八條第三項規定，主管機關得處新臺幣五萬元以上五十萬元以下罰鍰；受調查者再經通知，無正當理由規避、妨礙或拒絕，主管機關得繼續通知調查，並按次處新臺幣十萬元以上一百萬元以下罰鍰，至接受調查、到場陳述意見或提出有關帳冊、文件等資料或證物為止。

第七章 附則

第三十六條 (本法施行前非屬公平交易法第八條所定多層次傳銷事業適用本法之補正規定)

非屬公平交易法第八條所定多層次傳銷事業，於本法施行前已從事多層次傳銷業務者，應於本法施行後三個月內依第六條規定向主管機關報備；屆期末報備者，以違反第六條第一項規定論處。

前項多層次傳銷事業應於本法施行後六個月內依第十三條第一項規定與本法施行前參加之傳銷商締結書面契約；屆期末完成者，以違反第十三條第一項規定論處。

本法施行前參加第一項多層次傳銷事業之傳銷商，得自本法施行之日起算至締結前項契約後三十日內，依第二十條、第二十二條、第二十四條之規定解除或終止契約，該期間經過後，亦得依第二十一條、第二十二條、第二十四條之規定終止契約。

前項傳銷商於本法施行後終止契約者，關於第二十一條第一項但書所定期間，自本法施行之日起算。

第三十七條 (本法施行前已向主管機關報備之多層次傳銷事業應配合本法規定辦理事項之補正規定)

本法施行前已向主管機關報備之多層次傳銷事業之報備文件、資料所載內容應配合第六條第一項規定修正，並於本法施行後二個月內向主管機關補正其應報備之文件、資料；屆期末補正者，以違反第七條第一項規定論處。

本法施行前已向主管機關報備之多層次傳銷事業，應於本法施行後三個月內配合修正與原

傳銷商締結之書面參加契約，以書面通知修改或增刪之處，並於其各營業所公告；屆期末以書面通知者，以違反第十三條第一項規定論處。

前項通知，傳銷商於一定期間未表示異議，視為同意。

第三十八條 (保護機構之設置及授權依據)

主管機關應指定經報備之多層次傳銷事業，捐助一定財產，設立保護機構，辦理完成報備之多層次傳銷事業與傳銷商權益保障及爭議處理業務。其捐助數額得抵充第二項保護基金及年費。

保護機構為辦理前項業務，得向完成報備之多層次傳銷事業與傳銷商收取保護基金及年費，其收取方式及金額由主管機關定之。

完成報備之多層次傳銷事業未依前二項規定據實繳納者，以違反第三十二條第一項規定論處。

依主管機關規定繳納保護基金及年費者，始得請求保護機構保護。

保護機構之組織、任務、經費運用、業務處理方式及對其監督管理事項，由主管機關定之。

第三十九條 (公平交易法有關傳銷之規定停止適用)

自本法施行之日起，公平交易法有關多層次傳銷之規定，不再適用之。

第四十條 (施行細則)

本法施行細則，由主管機關定之。

第四十一條 (施行日)

本法自公布日施行。

附件(二)多層次傳銷管理法施行細則

中華民國 103 年 4 月 17 日 公法字第 10315602971 號令訂定發布全文
中華民國 104 年 10 月 7 日 公法字第 10415608581 號令修正發布第 19 條

第一條

本細則依多層次傳銷管理法（以下簡稱本法）第四十條規定訂定之。

第二條

本法第六條第一項第一款所稱多層次傳銷事業基本資料，指事業之名稱、資本額、代表人

或負責人、所在地、設立登記日期、公司或商業登記證明文件。

本法第六條第一項第一款所稱營業所，指主要營業所及其他營業所所在地。

第三條

本法第六條第一項第二款所稱傳銷制度，指多層次傳銷組織各層級之名稱、取得資格與晉升條件、佣金、獎金及其他經濟利益之內容、發放條件、計算方法及其合計數占營業總收入之最高比例。

第四條

本法第十條第一項第一款所稱多層次傳銷事業之營業額，指前一年度營業總額，但營業未滿一年者，以其已營業月份之累積營業額代之。

本法第十條第一項第二款所稱傳銷制度，指多層次傳銷組織各層級之名稱、取得資格與晉升條件、佣金、獎金及其他經濟利益之內容、發放條件及計算方法。

第五條

本法第十條第一項第五款所稱商品或服務有關事項，指商品或服務之品項、價格、瑕疵擔保責任之內容及其他有關事項。

第六條

本法第十八條所稱合理市價之判斷原則如下：

- 一、市場有同類競爭商品或服務者，得以國內外市場相同或同類商品或服務之售價、品質為最主要之參考依據，輔以比較多層次傳銷事業與非多層次傳銷事業行銷相同或同類商品或服務之獲利率，以及考量特別技術及服務水準等因素，綜合判斷之。
- 二、市場無同類競爭商品或服務者，依個案認定之。

本法第十八條所稱主要之認定，以百分之五十作為判定標準之參考，再依個案是否屬蓄意違法、受害層面及程度等實際狀況合理認定。

第七條

本法第二十條第三項及第二十一條第三項所稱傳銷商，指解除契約或終止契約之當事人，不及於其他傳銷商。

第八條

本法第二十一條第一項但書所稱可提領之日，指多層次傳銷事業就推廣、銷售之商品備有足夠之存貨，並以書面或其他方式證明商品達於可隨時提領之狀態。

第九條

本法第二十五條第一項所定組織發展、商品或服務銷售、獎金發放及退貨處理等狀況，包括下列事項：

- 一、事業整體及各層次之組織系統。
- 二、傳銷商總人數、各月加入及退出之人數。
- 三、傳銷商之姓名或名稱、國民身分證或事業統一編號、地址、聯絡電話及主要分布地區。
- 四、與傳銷商訂定之書面參加契約。
- 五、銷售商品或服務之種類、數量、金額及其有關事項。
- 六、佣金、獎金或其他經濟利益之給付情形。
- 七、處理傳銷商退貨之辦理情形及所支付之價款總額。

前項資料得以書面或電子儲存媒體資料保存之。

第十條

多層次傳銷事業於傳銷商加入其傳銷組織或計畫後，應對其施以多層次傳銷相關法令及事業違法時之申訴途徑等教育訓練。

第十一條

多層次傳銷事業報備名單及其重要動態資訊，由主管機關公布於全球資訊網。

前項所稱多層次傳銷事業報備名單及其重要動態資訊，包括已完成報備名單、尚待補正名單、搬遷不明或無營業跡象名單及已起訴或判決名單等。

第十二條

多層次傳銷事業辦理解散、歇業或停業者，主管機關得將該事業名稱自前條報備名單刪除。

第十三條

主管機關對於無具體內容、未具真實姓名或住址之檢舉案件，得不予處理。

第十四條

主管機關依本法第二十八條第一項第一款規定為通知時，應以書面載明下列事項：

- 一、受通知者之姓名、住居所。其為公司、行號或團體者，其負責人之姓名及事務所、營業所。
- 二、擬調查之事項及受通知者對該事項應提供之說明或資料。
- 三、應到之日、時、處所。
- 四、無正當理由不到場之處罰規定。

通知書至遲應於到場日四十八小時前送達。但有急迫情形者，不在此限。

第十五條

前條之受通知者得委任代理人到場陳述意見。但主管機關認為必要時，得通知應由本人到場。

第十六條

第十四條之受通知者到場陳述意見後，主管機關應作成陳述紀錄，由陳述者簽名。其不能簽名者，得以蓋章或按指印代之；其拒不簽名、蓋章或按指印者，應載明其事實。

第十七條

主管機關依本法第二十八條第一項第二款規定為通知時，應以書面載明下列事項：

- 一、受通知者之姓名、住居所。其為公司、行號或團體者，其負責人之姓名及事務所、營業所。
- 二、擬調查之事項。
- 三、受通知者應提供之說明、帳冊、文件及其他必要之資料或證物。
- 四、應提出之期限。
- 五、無正當理由拒不提出之處罰規定。

第十八條

主管機關收受當事人或關係人提出帳冊、文件及其他必要之資料或證物後，應依提出者之請求掣給收據。

第十九條

依本法量處罰鍰時，應審酌一切情狀，並注意下列事項：

- 一、違法行為之動機、目的及預期之不當利益。
- 二、違法行為對交易秩序之危害程度。
- 三、違法行為危害交易秩序之持續期間。
- 四、因違法行為所得利益。
- 五、違法者之規模及經營情況。
- 六、以往違法類型、次數、間隔時間及所受處罰。
- 七、違法後懊悔實據及配合調查等態度。

第二十條

本細則自發布日施行。



FOREVER™

永久產品公司

FOREVER LIVING PRODUCTS

免付費訂貨專線 Customer Service Hotline : 0800-090-632

104 台北市南京東路三段 130 號 5 樓 TEL : (02)8772-3000

網址 Website : www.foreverliving.com

客戶服務信箱 : forever@flptw.com.tw



營運據點