

Amway



事業攻略

在安麗創造收入

2022/23會計年度 | 2022年9月1日~2023年8月31日實施



目錄

增加收入的方法	4
額外收入	6
月結獎金	8
建立團隊	10
發展均衡的事業	12
鞏固事業的基底	14
提升紅寶石積分	15
均衡架構助力穩健成長	16
協助下線夥伴符合21%資格	18
建立永續的事業	20
開疆闢土每一步 安麗回饋在年度	23
表揚你的成就	24
環遊世界不是夢	26



你可以在銷售中獲得成功。
有心想要建立事業的人，都可以掌握這個計畫。

— 安麗共同創辦人 理查·狄維士

本手冊將引領你隨著直銷商的發展旅程，瞭解如何透過安麗直銷商獎勵計畫（核心業務計畫、核心加碼計畫）的制度與精神，建立穩健事業並擴大收入，詳細的方案內容可至安麗官網查詢。（本手冊所列金額之幣別皆為新台幣）



安麗官網

核心業務計畫 (Core Plan)

業績獎金	最高至售貨額的21%
領導獎金	售貨額的6%
明珠獎金	售貨額的1%
紅寶石獎金	售貨額的2%
年度翡翠、鑽石、傑出鑽石獎金	售貨額的0.25%進行分配

核心加碼計畫 (Core Plus⁺)

顧客服務獎金	最高至可計入服務獎金售貨額的10%
初階架構獎金	當月業績獎金加碼30%
銅章架構獎金	當月業績獎金加碼40%
銅獎章	安麗事業第一個里程碑！
個人Q月份獎金	最高獎金NT\$500,000
組織Q月份獎金	最高獎金NT\$1,500,000
雙次獎金（白金至創辦人鑽石）	NT\$50,000 ~ NT\$500,000

創業者獎金 (FAA) 及全球獎銜 (GAR)

傑出直銷商領導人海外旅遊研討會 / 鑽石精英海外旅遊研討會



增加收入的方法

銷售產品

透過安麗事業，你可以提供種類最多的高品質產品，銷售這些產品，每月可獲得獎金收入。



1. 核心業務計畫



你可透過銷售產品獲得積分額。這些積分額會被算入核心業務計畫的月結獎金。當你推薦其他直銷商、建立團隊，他們銷售產品時，你也可獲得積分額。

每月獎勵

你的積分額
+ 下線直銷商的積分額
= 獎金

2. 核心加碼計畫



核心加碼計畫針對穩健成長的組織架構給予額外獎金。安麗公司會依市場變動進行獎勵的調整。

加碼獎勵

穩健成長組織架構
= 額外的獎勵

開始銷售 熱銷夯品



每一項產品的銷售都可讓你透過核心業務計畫及核心加碼計畫獲得更多收入，而熱銷夯品幫助你輕鬆開始銷售。這些分別來自於安麗不同產品類別的暢銷、流行產品，可滿足各種顧客的需求，且容易銷售，因為這些顧客最愛的產品具有：容易試用、適合示範或易於由其他品牌轉換等優勢。你可以專注在一個品牌或好幾個，都由你決定。



讓安麗線上課程，
在你建立安麗事業的每一個階段
幫助你成長！



創玩+APP
興趣變收益，經營創玩圈最佳助力



App Store



Google Play



額外收入

透過銷售產品產生

「可計入服務獎金售貨額」(VCS)

銷售產品給顧客是安麗事業的基礎。與你的家人、朋友和其他認識的人，分享你親自使用且喜愛的產品。銷售越多，賺得越多。

顧客服務獎金⁺



最多可獲 VCS 的 10%
業績獎金標準 9% (含) 以下的直銷商，
且當月個人有產生 VCS

拉拉很愛雅芝系列產品，且已使用了幾個月。

她決定開始建立自己的安麗事業，並與親朋好友分享她的產品體驗。有些人試用產品後，也覺得很喜歡，便開始每個月透過拉拉提供的連結來購買雅芝系列產品。

如何計算

VCS

用你的當月VCS乘以乘數，
就是顧客服務獎金總額。



乘數

以10%減去你業績獎金標準的百分比，
即可得出你的獎金乘數。



拉拉

範例：顧客服務獎金

個人積分額	50 PV / 2,500 BV
VCS	250 PV / 12,500 BV
業績獎金 (3%)	\$450
顧客服務獎金 (7%)	\$875

總收入 **\$1,325 / 每月***

* 假設直銷商每月皆保持同樣業績及符合獎金領取資格

產生VCS之
生活會員或安麗之友

當月業績獎金%	獎金乘數
0%	VCS的10%
3%	7%
6%	4%
9%	1%

* 「可計入服務獎金售貨額」(VCS)：直銷商個人直接推薦生活會員或安麗之友訂貨(不含超級會員)，且訂貨人及付款人皆須為本人，所產生之售貨額(BV)。

詳細方案內容請以安麗官網公告為準。

PV/BV

透過銷售安麗產品可獲得該產品的積分額 (PV) 與售貨額 (BV)。PV 是用以計算每個月業績獎金百分比的數額，BV 則是業績獎金計算基準 (請參考第8頁)。

目前兩者的比率為 PV : BV = 1 : 50。



月結獎金

根據你的積分額計算

你的事業能讓你每個月都獲得獎金。
安麗根據你和你的團隊銷售產品給顧客所獲得的PV及BV來計算月結獎金。

業績獎金

銷售產品給顧客、自行購買使用，都可獲得個人積分額。將你的個人積分額PV及小組上推的積分額PV加總，再查找下表，即可對應出你的業績獎金百分比。

如何計算

$$\begin{array}{r} \text{X} \\ \hline = \end{array} \begin{array}{l} \text{當月個人BV} \\ \text{業績獎金百分比} \\ \hline \text{個人業績獎金} \end{array}$$

差額獎金

根據你的業績獎金百分比與第一代直銷商的業績獎金百分比之間的差額來支付。
這項獎金是每個第一代直銷商分別計算的。

如何計算

$$\begin{array}{r} \text{X} \\ \hline = \end{array} \begin{array}{l} (\text{你的獎金百分比} - \\ \text{第一代直銷商的獎金百分比}) \\ \text{第一代直銷商的小組BV} \\ \hline \text{差額獎金} \end{array}$$

業績獎金表

當月PV達	業績獎金%
10,000	BV的21%
7,000	18%
4,000	15%
2,000	12%
1,000	9%
600	6%
200	3%



讓團隊成長

你的顧客或你認識的人可能會想建立安麗事業。
你可以推薦他們，並在他們銷售產品時獲得額外獎金。

詳細方案內容請以安麗官網公告為準。

米雅開始讓事業更壯大。

她使用安麗產品，且已經將產品銷售給親朋好友，以滿足他們的需求。現在她想獲得更多收入，用來支付帳單或作為額外的零用金。她推薦一些朋友建立安麗事業並銷售產品。

小組積分 700 PV
業績獎金標準 6%



產生VCS之
生活會員或安麗之友

個人業績 200 PV / 10,000 BV
包含150 PV / 7,500 BV的VCS

$$\begin{array}{r} \text{個人積分額200PV的售貨額} \\ \times \text{小組積分額700PV的業績獎金\%} \\ \hline = \text{個人業績獎金} \end{array} \begin{array}{l} 10,000 \text{ BV} \\ 6\% \\ \hline \$600 \end{array}$$



差額獎金

2組下線業績獎金為3% | 1組下線業績獎金為0%

直銷商	PV	BV	差額獎金
A	200	10,000	6% - 3% = 3% \$300
B	200	10,000	6% - 3% = 3% \$300
C	100	5,000	6% - 0% = 6% \$300
總計			\$900

範例：業績獎金

$$\text{業績獎金總額} = \$600 + \$900 = \$1,500$$

$$\text{顧客服務獎金} = 7,500 \text{ BV} \times (10\% - 6\%) = \$300$$

$$\text{總收入} = \$1,800 / \text{每月}^*$$

* 假設直銷商每月皆保持同樣業績及符合獎金領取資格



建立團隊 邁向銅獎章

讓你的事業更上層樓。輔導你推薦的新直銷商銷售產品，同時增加你的積分額，即可獲得初階架構獎金及銅章架構獎金的獎勵。打好事業基礎，並不斷的往上累積。

初階架構獎金⁺



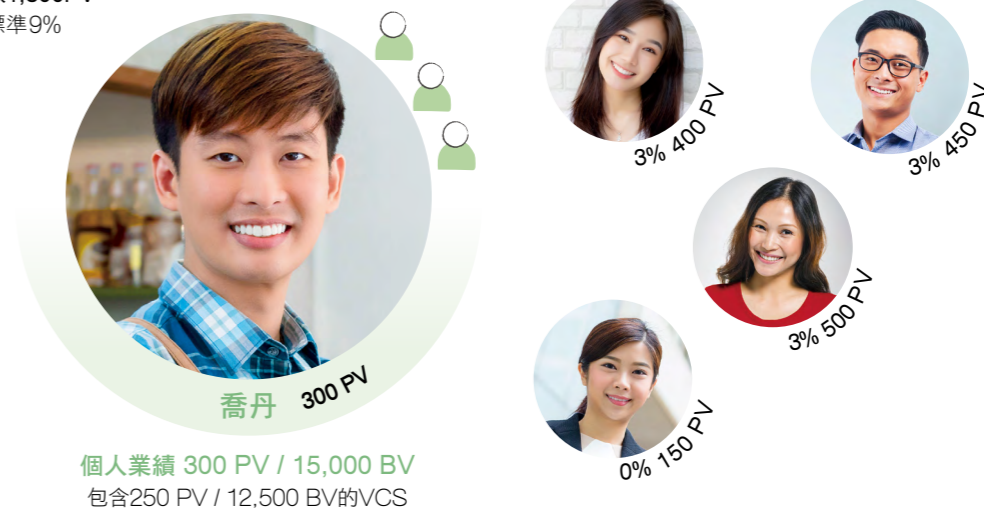
幫助3個以上的人建立安麗事業，並銷售產品。

- ✔ 業績獎金標準達9% (含) 以上，且個人積分達100 PV (含) 以上。
- ✔ 有3組下線腿業績獎金標準達3% (含) 以上。

※ 符合此項獎金資格直銷商，須於上一個年度中最高業績獎金標準在12% (含) 以下

喬丹成為安麗直銷商已經幾個月了，他提供親切的服務、銷售符合顧客需要的產品，並推薦一些志同道合的朋友加入團隊。團隊達成目標，他所推薦的4位小組夥伴中有3位獲得3%業績獎金，而喬丹本人則是9%。他總共獲得了12個月的初階架構獎金。

小組積分額1,800PV
業績獎金標準9%



範例：起步事業型直銷商

個人積分額300 PV / 小組積分額1,800 PV	
核心業務計畫業績獎金	\$6,075
初階架構獎金 ⁺ \$6,075 X 30%	\$1,822
顧客服務獎金 ⁺ (10% - 9%) X 12,500BV	\$125
總收入	\$8,022 每月 / \$96,264 每年*

* 假設直銷商每月皆保持同樣業績及符合獎金領取資格

如何計算

當月
業績獎金

加碼

30%



發揮乘數最大效力

透過3S (銷售、服務、推薦) 的精神，珍惜每位夥伴與顧客，建立長期良好關係，為安麗事業的起步建立紮實的基礎架構。



從首次領取初階架構獎金月份起算，連續18個月內，最多可領取12次。

詳細方案內容請以安麗官網公告為準。

發展均衡的事業

獲得更高收入和表彰

注重寬深均衡發展可幫助你增加收入。

這代表著持續推薦新夥伴，並幫助夥伴繼續建立他們事業。

當你事業越來越穩健，銅章架構獎金會給予你更多獎勵。

銅章架構獎金⁺



幫助下線直銷商邁向銅獎章，複製你的成果。

- ✓ 業績獎金標準達15%（含）以上，且個人積分達100 PV（含）以上。
- ✓ 有3組下線腿業績獎金標準達6%（含）以上。

※ 符合此項獎金資格直銷商，須於2014 /15年度起，未達金獎章以上獎銜

如何計算

當月
業績獎金

加碼

40%

12

從首次領取銅章架構獎金月份起算，連續18個月內，最多可領取12次。

持續達標銅章獎金

對象：連續18個月銅章架構獎金領取期間，尚未完成領取12次者。

獎勵：自第一次領取銅章架構獎金起算，於本年度達成下表累計次數，可獲得獎金：

累計次數	3次	6次	12次
獎金金額	\$3,000	\$5,000	\$10,000

詳細方案內容請以安麗官網公告為準。

銅獎章獎銜



首次符合銅章架構獎金領取條件者，經安麗公司認承後，將授予銅獎章獎銜

核心加碼計畫銅獎章是一項重要成就，是你邁向核心業務計畫更高獎銜的第一步，例如：銀獎章、金獎章、白金或更高獎銜。

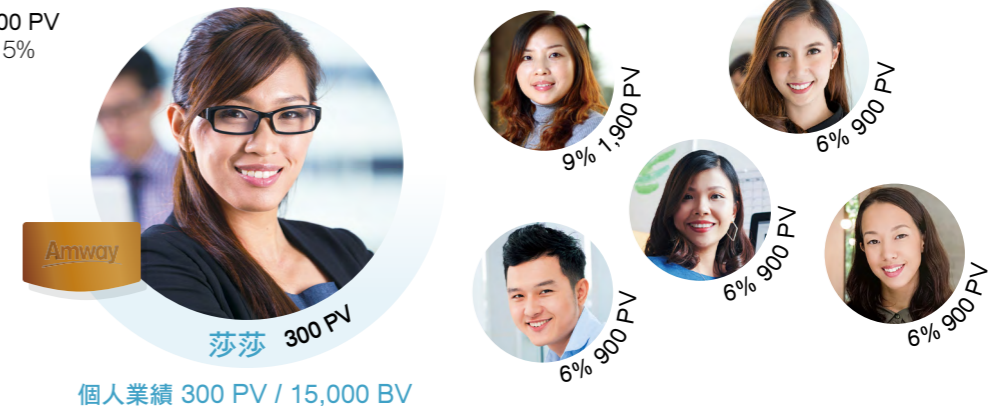
銅獎章獎銜認承將依安麗公司獎銜認承審核程序

進行，並確實遵守安麗營業守則、事業政策、

業務計畫或其他法令之相關規定。

莎莎很有動力而且專注投入事業。她會確保所有顧客都滿意，這樣顧客才會定期回購商品。她還引導她所推薦的小組夥伴以初階架構獎金為目標，就像她以前那樣。她獲得了第一次的銅章架構獎金以及銅獎章，接下來她總共獲得了12個月的銅章架構獎金。

小組積分額5,800 PV
業績獎金標準 15%



個人業績 300 PV / 15,000 BV

範例：銅獎章事業

個人積分額300 PV / 小組積分額5,800 PV

核心業務計畫業績獎金	\$24,150
初階架構獎金	\$7,245
銅章架構獎金	\$9,660

同時領取：
初階架構獎金和
銅章架構獎金！

總收入 **\$41,055 每月 / \$492,660 每年***

* 假設直銷商每月皆保持同樣業績及符合獎金領取資格

範例：持續達標銅章獎金

直銷商莎莎於2022年5月首次符合銅章架構獎金，同年的6月至9月及11月皆再度符合銅章架構獎金，因2022年11月已符合6次，莎莎可獲得持續達標銅章獎金5,000元。

銅章架構獎金 符合月份	PF22				PF23		
	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月
持續達標銅章獎金	✓	✓	✓	✓	✓		✓
							\$5,000

鞏固事業的基底

讓你穩健上獎銜

經由數據研究中發現，透過建立持續性的銅章架構，所奠定出穩固的組織基底，除了幫助你的事業收入更穩定，更能助力你穩健的邁向更高獎銜。

銅章架構

定義：無論你是否在銅章架構獎金領取期間內，持續保有以下組織架構，可助力穩健發展。

- ✔ 業績獎金標準達15%（含）以上，且個人積分達100 PV（含）以上。
- ✔ 有3組下線腿業績獎金標準達6%（含）以上。

建立銅章架構

- 輔導夥伴養成持續推薦習慣，分享安麗事業機會，讓團隊活力持續。
- 協助夥伴學習分享產品使用心得，讓更多的新顧客能體驗安麗的優質產品。
- 並透過服務與跟進，讓每一位顧客都能獲得良好的使用體驗，進而建立忠實的顧客群。

在組織持續發展的過程中，也開始將你的成功經驗複製在夥伴的身上，使夥伴也開始建立組織，與你一同體現安麗事業永續經營的價值。



提升紅寶石積分

以獲得最多獎金

寬深並重的組織架構能賺取更多的收入。核心加碼計畫獎勵建立均衡事業的經營典範，以核心業務計畫中的業績積分及乘數來計算獎金。你在核心業務計畫賺得越多，便可在核心加碼計畫賺得越多。

紅寶石獎金

提升紅寶石積分：提高每月的收入，最高獎金可領取每月紅寶石售貨額的2%。

- ✔ 紅寶石積分達20,000PV（含）以上
- ✔ 紅寶石積分額不含：
 - 下線白金小組的積分額
 - 下線達21%小組的積分額

紅寶石積分額可增加你的收入

更多的紅寶石積分額代表

- ✔ 賺取紅寶石獎金
- ✔ 來自未達21%腿的更多差額獎金
- ✔ 建立更多Q腿的機會
- ✔ 賺取核心加碼計畫獎金

詳細方案內容請以安麗官網公告為準。



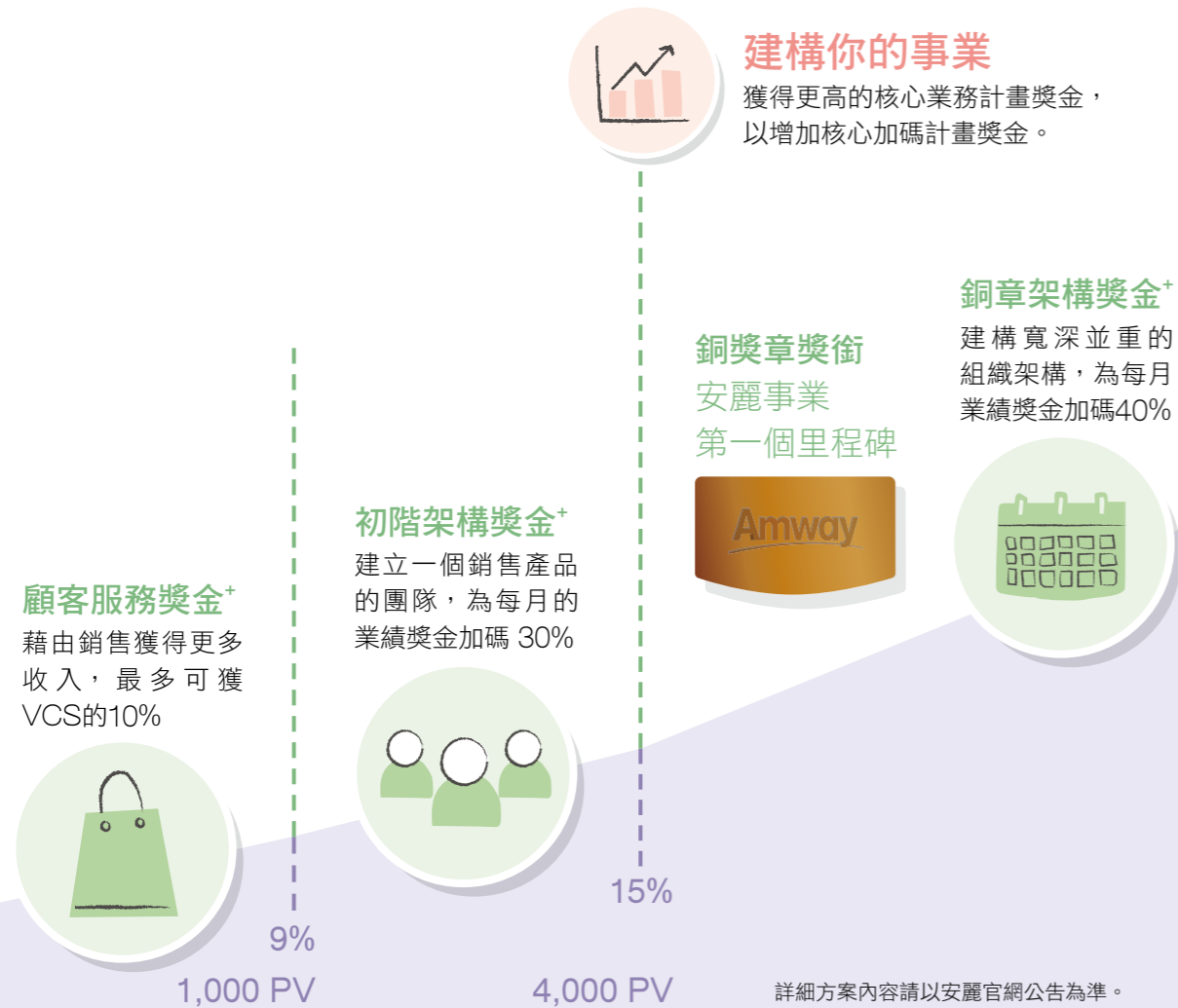


均衡架構助力穩健成長

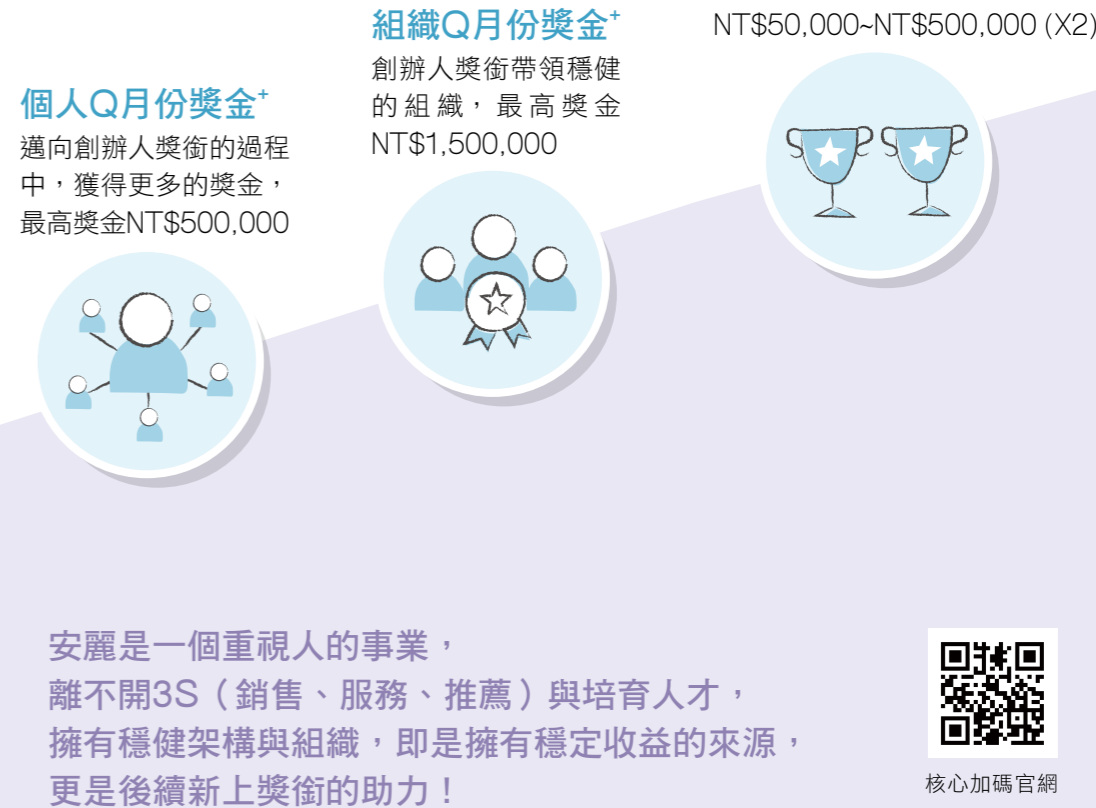
核心加碼計畫讓核心業務計畫更加完善

安麗完善的業務計畫，幫助你一步一步建構起穩健的組織架構，進而達成事業永續發展的目標。

核心加碼計畫⁺ 基層直銷商獎勵



核心加碼計畫⁺ 領導人獎勵



核心加碼官網



協助下線夥伴符合21%資格 增加核心業務計畫獎金

隨著你的團隊成長與銷售產品，你的月結獎金也會跟著增加。
輔導下線建立他們的事業以獲取獎金。

領導獎金

協助下線夥伴符合21%資格，可獲取6%獎金。領導獎金是由每一條腿最底端符合21%業績獎金資格的下線直銷商開始計算，他BV的6%將往上推給他的推薦人。視積分額而定，推薦人可依照積分條件來獲得這筆金額的全部或部分，也可能無法獲得。



詳細方案內容請以安麗官網公告為準。

明珠獎金

建立深線有多個合格腿的團隊，以獲得售貨額 (BV) 1%的獎金。當你在一個月有3組以上國內市場第一代腿符合21%業績獎金標準，且其中至少1組第一代直銷商有1位 (含) 以上的下線達到21%，即可獲取明珠獎金。每一組合格腿 (Q腿) 個別計算明珠獎金。

範例：明珠獎金計算

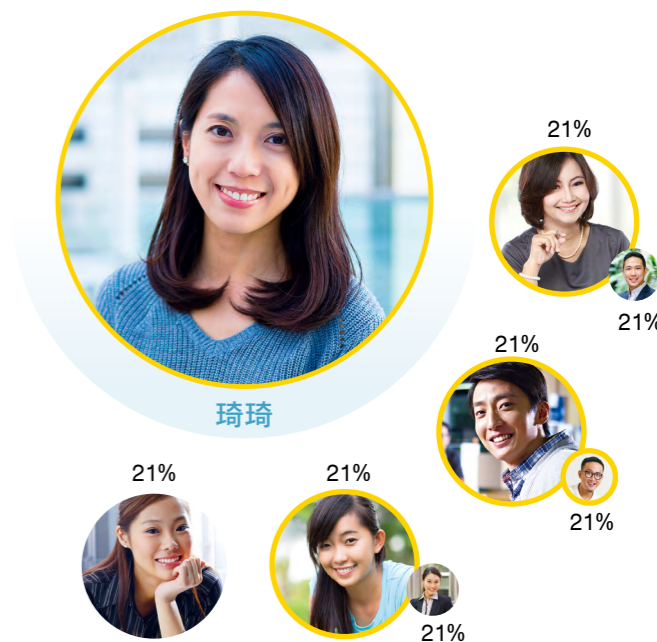
琦琦推薦的第一代下線直銷商有4組達到21%，其中有3組分別各有一組下線達到10,000PV / 500,000BV (21%)。

琦琦可領取的明珠獎金：

從第二代21%下線開始計算至下一位明珠獎金合格者第一代21%下線的業績：

$$500,000\text{BV} \times 1\% = \$5,000$$

$$\$5,000 \times 3 = \$15,000 \text{ 明珠獎金}$$



詳細方案內容請以安麗官網公告為準。

建立永續的事業

獲得更多的收入

培育新的下線領導人。協助他們建立寬深均衡合格且穩健的事業。
優化市業組織架構可以創造更高收入和長期成長。



個人Q月份獎金⁺



- 賺取更多獎金，邁向創辦人以上獎銜。
- 根據你年度個人合格月份數及紅寶石積分，獲得業績獎金的加碼乘數。
- ✓ 本年度個人可計入Q月份數較上一年度成長或維持。
- ✓ 年度紅寶石積分須達21,000（含）以上，則個人可計入Q月份數依照下表換算：

個人可計入Q數	Q1~Q3	Q4	Q5	Q6	Q7	Q8	Q9	Q10	Q11	Q12
年度紅寶石積分	21,000	28,000	35,000	42,000	49,000	56,000	63,000	70,000	77,000	84,000

個人可計入Q數 較上一年度	乘數		
	本年度個人可計入Q數		
	Q1 ~ Q5	Q6 ~ Q12	維持Q12再加碼
維持(0)	—	25%	有第一代下線Q數且不低於上一年度，同時全年紅寶石積分達120,000分（含）以上者，可再加碼15%
成長1 ~ 2個	15%	35%	
成長3個（含）以上	20%	40%	
獎勵	全年個人可計入Q月份業績獎金* x 乘數		

*最高可領取金額為新台幣500,000元。

*「全年個人可計入Q數」低於全年個人Q月份總數，其業績獎金總和自個人Q月份中擇優計算。

範例 *此範例乘數計算假設直銷商個人符合Q12。

全年符合Q12 的業績獎金	維持		成長1~2個	成長3個以上
	25%	符合Q12再加碼條件 40%		
\$1,200,000	\$300,000	\$480,000	\$420,000	\$480,000
\$1,350,000	\$337,500	\$500,000	\$472,500	\$500,000
\$1,500,000	\$375,000	\$500,000	\$500,000	\$500,000

*個人Q月份獎金的計算，是以符合Q月的業績獎金做為計算基礎，乘以獲得的乘數。

詳細方案內容請以安麗官網公告為準。

組織Q月份獎金⁺



- 創辦人白金領導人在培育下線邁向創辦人白金過程中，持續增加Q腿的數量，就可以獲取帶腿獎金的加碼乘數。
- 符合創辦人白金（含）以上獎銜，且年度紅寶石積分達48,000PV（含）以上者，於本年度同時達到以下條件：

創辦人白金~翡翠 (未達國內3組Q6腿)		翡翠級以上 (達成國內3組以上Q6腿)	
第一代下線Q數 較前兩個年度平均數*	乘數	第一代下線Q數 較前兩個年度平均數*	乘數
維持(0)	10%	維持(0)	20%
成長1 ~ 2個	25%	成長1 ~ 2個	35%
成長3個以上	35%	成長3個以上	45%

鑽石級以上且達成
國內6組以上Q6腿
再加碼5%

*前兩個年度平均數 = (2020/21年度與2021/22年度第一代下線Q數總和) ÷ 2，小數位無條件捨去。

前兩個年度平均數範例

第一代下線Q數	PF21	PF22	前兩個年度平均數	PF23	獎金乘數
1	1	2	1	4	35% 成長3個 (4-1=3)

如何計算

年度(國內領導獎金+明珠獎金)總和 **加碼** 乘數

*國內領導獎金包含國內直接推薦領導獎金與代推薦領導獎金，不包含國際領導獎金。

*最高可領取金額為NT\$1,500,000。

詳細方案內容請以安麗官網公告為準。



開疆闢土每一步 安麗回饋在年度

核心業務計畫中提供3項年度獎金，獎勵並感謝深耕本地市場的領導人們，付出相當努力培育下線夥伴，以及建立廣闊的白金小組。

雙次獎金 (TTCI)⁺



鼓勵達到新獎銜，並於次年持續符合。
符合下表獎銜及腿數條件。

獎勵

新獎銜及腿數	雙次獎金 (新台幣)	
	首次符合獎金	再度符合獎金
白金	\$50,000	\$50,000
創辦人白金	\$100,000	\$100,000
藍寶石	\$135,000	\$135,000
創辦人藍寶石	\$200,000	\$200,000
翡翠 (國內Q6以上腿 X3)	\$270,000	\$270,000
創辦人翡翠 (國內創辦人白金腿 X 3)	\$335,000	\$335,000
鑽石 (國內 Q6 以上腿 X 6)	\$420,000	\$420,000
創辦人鑽石 (國內創辦人白金腿 X 6)	\$500,000	\$500,000

- ※ 達成首次符合獎金領取者，次一年度再度符合相同獎銜與腿數要求，可領取再度符合獎金。
- ※ 若在同一年度中，躍級新符合二個以上獎銜，可同時獲得新符合的所有級別獎金。
- ※ 白金至創辦人藍寶石雙次獎金符合資格，須未曾符合上表翡翠（含）以上雙次獎金領取資格。（同一年度躍級新符合者不限）
- ※ 翡翠至創辦人鑽石之雙次獎金符合資格，須未曾符合雙鑽石（含）以上獎銜，且以 2014/15 年度為起算基準，在同一年度內：
 - 翡翠／鑽石 - 未曾符合國內 3 組／ 6 組 Q6 腿。
 - 創辦人翡翠／創辦人鑽石 - 未曾符合國內 3 組／ 6 組 Q12 腿。

詳細方案內容請以安麗官網公告為準。

- ✔ 重視本地市場的發展，奠定穩健的根基，放眼全世界。
- ✔ 複製成功經驗，培育下線夥伴，持續拓展寬深並重的組織，體現安麗事業的永續精神。

翡翠獎金

個人組織網內
國內Q6以上腿：3
全國翡翠級以上領導人的小組全年售貨額總和提出0.25%，進行獎金分配。



鑽石獎金

個人組織網內
國內Q6以上腿：6
全國鑽石級以上領導人的小組全年售貨額總和提出0.25%，進行獎金分配。



傑出鑽石獎金

個人組織網內
國內Q6以上腿：7
全國鑽石級以上領導人的小組全年售貨額總和提出0.25%，進行獎金分配。



如有問題，請聯絡你的安麗業務發展顧問。
瞭解領導人年度獎金的更多資訊，
請上安麗官網搜尋獎金計算方式。

 國內Q6以上腿
詳細方案內容請以安麗官網公告為準。

表揚你的成就

幫助夥伴成功

你建立事業是為了長遠成就而不只是短期表揚。
新的全球獎銜制度（GAR）獎勵具有收益保障與永續經營的事業，
同時培養未來的領導人，貫徹以人為優先的初衷。



全球獎銜制度（GAR）

資格

- 符合創辦人鑽石：直銷商須為翡翠獎金領取者且在第一或第二事業中有6條以上Q12腿（包括國際腿），方能符合創辦人鑽石資格。
- 全球獎銜資格是結合第一與國際第二事業的業績來計算。

獲取獎銜分（QC）

- 寬度是以創辦人白金腿來計算，不包括國際合格腿、合格的國際事業中非創辦人白金（FPT）腿。
- 深度是依獎銜分（QC）來計算，而QC是依下線合格直銷商數而定。

	獎銜	創辦人白金腿	QC	
全球政策諮詢委員會	創辦人皇冠大使	14+	100	每條腿最多12分
	皇冠大使	14+	88	
	創辦人皇冠	12+	76	
	皇冠	12+	64	
全球傑出領導人	創辦人參鑽石	10+	52	每條腿最多9分
	參鑽石	10+	43	
	創辦人雙鑽石	8+	34	
	雙鑽石	8+	25	
全球領導人	創辦人執行專才鑽石	6+	16	每條腿最多6分
	執行專才鑽石	6+	10	



更多資訊，請聯絡你的安麗業務發展顧問。



獎銜分（QC）

下線合格直銷商	QC
創辦人白金（FPT）– 每條腿最多3QC	1.0
翡翠獎金領取者（EBR）	1.5
鑽石獎金領取者（DBR）	3.0
創辦人 DBR（F.DBR）	6.0

備註：EBR、DBR、F.DBR 也須為創辦人白金才能計入。

詳細方案內容請以安麗官網公告為準。

雙次獎金（GAR-TTCA）

符合新獎銜，並穩健的成長。如在一個年度達成多個新獎銜，你可以獲取多項獎金。

獎銜	首次符合獎金	再度符合獎金
執行專才鑽石	\$ 875,000	\$ 288,750
創辦人執行專才鑽石	\$ 1,000,000	\$ 330,000
雙鑽石	\$ 1,250,000	\$ 412,500
創辦人雙鑽石	\$ 1,750,000	\$ 577,500
參鑽石	\$ 2,250,000	\$ 742,500
創辦人參鑽石	\$ 3,000,000	\$ 990,000
皇冠	\$ 4,000,000	\$ 1,320,000
創辦人皇冠	\$ 5,000,000	\$ 1,650,000
皇冠大使	\$ 6,000,000	\$ 1,980,000
創辦人皇冠大使	\$ 7,000,000	\$ 2,310,000

※達成首次符合獎金領取者，次一年度再度符合相同獎銜，可領取再度符合獎金。

※上表雙次獎金為獎銜分（QC）全部產生自台灣市場計算。如包含國際市場QC，則按各市場產生之QC計算分配，最高業績市場的QC將優先計算。因此上表實際領取金額會因各國際市場的分配與收益指數（PI, Profit Index）而有所差異。詳細方案內容請以安麗官網公告為準。

創業者獎金（FAA）

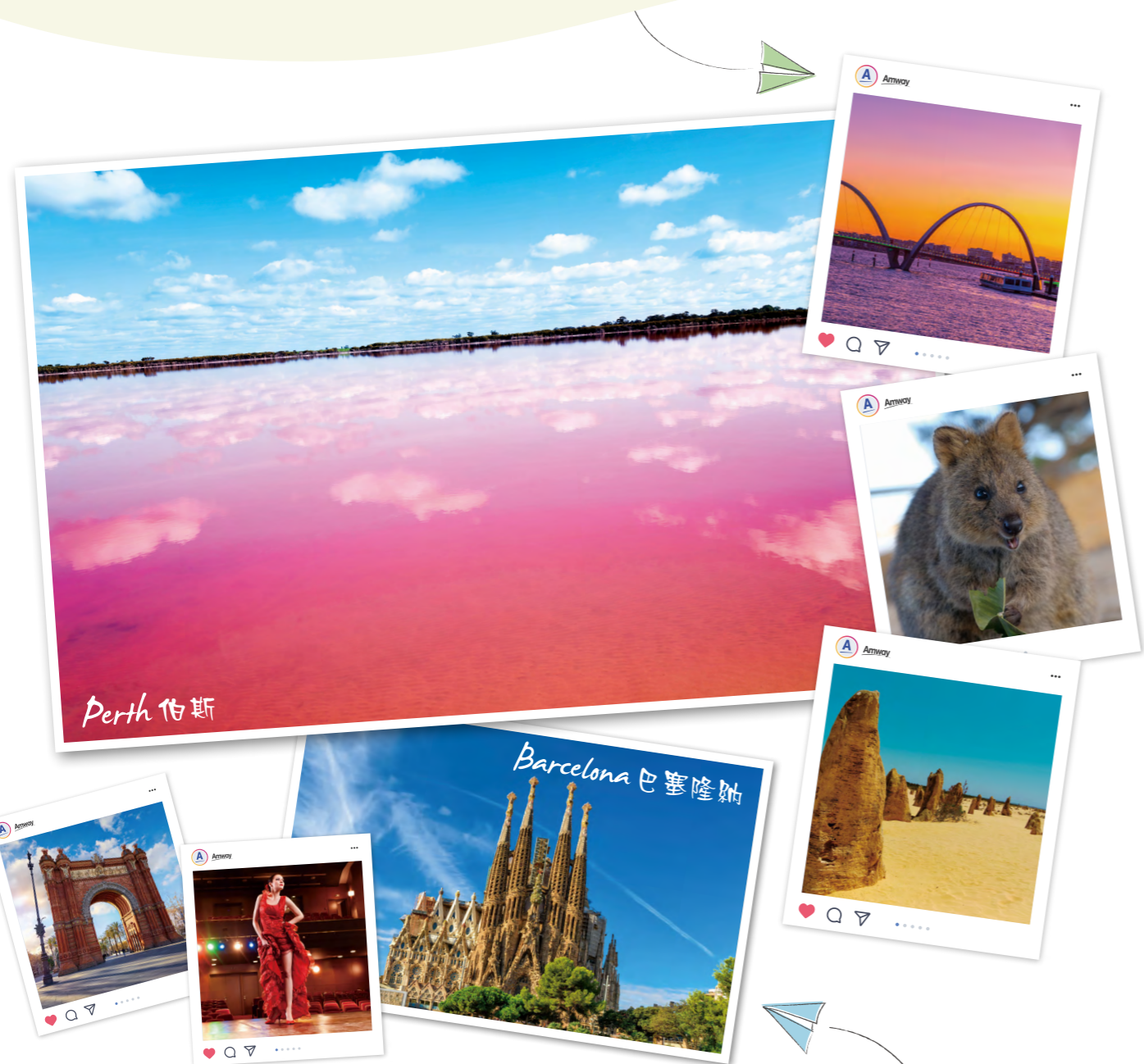
這項優渥無上限的年度獎金是為了表揚傑出的領導人，輔導下線創辦人白金、翡翠獎金領取者和鑽石獎金領取者，建立穩健事業。

如有問題，請聯絡你的安麗業務發展顧問。瞭解創業者獎金辦法的更多資訊，請上安麗官網搜尋創業者獎金（FAA）。



環遊世界不是夢

安麗公司獎勵業績符合成長標準的直銷商夥伴遊歷世界各地，開拓視野。
精心且獨特的安排讓你畢生難忘！
除了傑出直銷商領導人海外旅遊研討會，符合鑽石資格的領導人，
還可受邀參加更高規格的鑽石精英海外旅遊研討會，帶你一起環遊世界！



出席資格

1. 在2022/23年度符合白金（含）以上獎銜（註1）。
2. 出席資格必須為直銷權中登記的直銷商；如直銷權僅登記一人，僅此直銷商可受邀出席。
3. 須確實遵守安麗直銷商營業守則與商德約法，經過安麗公司審核並經過邀請程序參加出席。

2022/23年度海外旅遊出席積分標準

第一次出席者	120,000分
第二次出席者	135,000分
第三次出席者	150,000分
第四次出席者	170,000分
第五次出席者	190,000分
第六次出席者	210,000分
第七次出席者	240,000分
第八次出席者	280,000分
第九次（含）以上出席者	320,000分

2022/23年度海外旅遊積分計算方式：

業績	旅遊積分	
個人小組每1積分額（PV）（1:1 換算）（註2）	1分	
業績	第一條21%小組	第二條以上21%小組
個人小組積分達10,000PV（含）以上，所推薦之每一條國內符合21%小組可獲得	7,500分	9,000分
個人小組積分未達10,000PV，但達4,000PV（含）以上，所推薦之每一條國內符合21%小組可獲得	5,000分	6,500分
個人小組積分未達4,000PV，所推薦之每一條國內符合21%小組可獲得	2,000分	3,500分
加碼方案		
年度紅寶石積分達48,000PV以上，依個人所結算之國內領導獎金金額換算可獲得（註3）	國內領導獎金X0.04	

註1. 若經跨年度新符合白金（含）以上獎銜者，2022/23年度內（2022年9月至2023年8月）必須符合6次銀獎章月份。
註2. 每個月個人小組積分不論是否達到21%獎金標準，都可列入計算海外旅遊積分。
註3. 年度紅寶石積分須達48,000PV（含）以上，方可依所結算之國內領導獎金新台幣金額進行1:0.04換算加碼旅遊積分。
詳細方案內容請以安麗官網公告為準。



如有問題，請聯絡你的安麗業務發展顧問。
瞭解創業者獎金辦法的更多資訊，
請上安麗官網搜尋海外旅遊積分。

公司全力支援 助你發揮最強戰鬥力！

核心加碼計畫與核心業務計畫相輔相成，是鼓勵建立強健、永續事業的最佳做法。身為領導人，你可透過下列資源來協助你引導團隊這項計畫，並且瞭解如何設定及達成目標，安麗公司將全程給予支援！



整合數據 AmCard

手機App掌握大小事，數位工具一次到位！

- **線上購物** 好買、好分享，不用出門也能創造業績
- **線上加入** 行動推薦，走到哪推薦到哪
- **我的事業** 個人事業資訊一網打盡
- **我的學習** 自我投資，事業發展超給力



創玩+APP 學習功能

結合興趣與事業，一支手機就能透過創玩+App，將社群的互動轉為收益！

- **事業** 追蹤顧客與訂單紀錄，輕鬆掌握業績獎金
- **創玩** 依興趣選擇活動，並取得素材創造個人化社群內容
- **學習** 獨家內容只在創玩+App上架，輕學習助能力精準提升
- **活動** 公司大小活動全覽，並結合個人行事曆

最新資訊 iShare

社交電商的超威助手，為你提供各種產品資訊

- **包羅萬象的產品知識** 健康、美麗、生活相關文章，透過豐富的內容成為你的數位智庫
- **簡單分享資訊** 社群分享、文章收藏、打包分享，讓你輕鬆開啟話題
- **高效率帶貨** 「分享購」功能，讓顧客看到你分享的內容同時，也能直接購買



全面知識 小安智能客服

專業智能客服，隨時call out不麻煩！

- **24小時在線不打烊**
依各發展階段提供所需資訊，快速掌握個人及組織狀態
- **一手掌握多個服務**
讓你快速申請派工，瞭解特惠活動、長客計畫等服務
- **提供即時資訊**
隨時為你提供安麗最即時的資訊



深入專業 線上課程

上千堂精選課程，隨選隨看，隨時學習！

- **個人化專屬課程**
依各發展階段提供所需資訊，快速掌握個人及組織狀態
- **主題式學習**
涵蓋社群、溝通、產品等各項主題，焦點學習不費力



迎向屬於你的未來。

— 安麗共同創辦人 杰·溫安洛



核心加碼計畫注意事項：

1. 核心加碼計畫 (Core Plus) 適用於 2022/23會計年度 (2022.9.1 ~ 2023.8.31)。
2. 本計畫內容及範例所列之名詞解釋：
 - 「金額」之幣值皆為新台幣。
 - 「上一年度」：係指2021/22會計年度 (2021.9.1 ~ 2022.8.31)。
 - 「本年度」：係指2022/23會計年度 (2022.9.1 ~ 2023.8.31)。
 - 「次一年度」：係指2023/24會計年度 (2023.9.1 ~ 2024.8.31)。
 - 「前兩年度」：係指2020/21及2021/22會計年度 (2020.9.1 ~ 2022.8.31)。
 - 「Q月份」：係指銀獎章合格月份，所有Q月份須經安麗公司獎銜及獎勵認承程序審核通過。
 - 「獎勵」：包括獎金、海外旅遊、表揚等；「獎銜」：為獎勵及認可直銷商的事業成就。安麗公司設有一套完善的獎銜及獎勵辦法。直銷商想要獲得這些獎銜及獎勵，須確實遵守安麗營業守則、安麗事業政策、安麗業務計畫或其他法令規定之相關規定，經公司審核後發給相關獎銜、獎金、獎勵。
3. 安麗公司將綜合直銷商的一切情事審核獎銜及獎勵的認承程序。如有不當情事，安麗公司得視個案情節、直銷商態度、行為動機等其他因素，逐案決定不予核發部分或全部獎銜、獎勵或獎金。
4. 因退貨造成業績減損或不符合獎勵領取標準，將重新計算業績或取消相關獎勵資格，並繳回獎金差額。如前述重新計算業績或取消獎勵資格有影響到其推薦人或推薦體系之業績計算或相關獎勵資格者，亦應一併調整。
5. 「30天保障期」方案，說明如下
 - ★ 生活會員 - 自加入生效日或變更推薦人生效日起算30天內
 - 訂貨所產生之業績及相關獎金，皆上推計算給原上手推薦人。
 - 轉換推薦人或退出後重新參加其他推薦人/推薦體系，仍須在30天保障期結束，並於系統作業完成後生效。
 - ★ 安麗之友FOA - 自透過直銷商提供之連結碼成立首筆訂單日起算30天內：
 - 所產生之業績及相關獎金，皆計算給原產生連結碼之直銷商。
 - FOA若於30天保障期滿後，使用下位直銷商產生之連結碼完成新連結碼之首次訂貨，則自該筆訂單成立日起算新的30天保障期給新提供連結碼的直銷商。
 - FOA若於30天保障期內加入成為生活會員/直銷商，則以申請書所載之新推薦人為主。
6. 安麗公司保留審核、認承、解釋及調整獎勵的權利，且依循業務發展之需求，核心加碼計畫可能每年度會進行調整。各項辦法之資格修訂，以安麗官方網站公告為準。

2022/23會計年度傑出直銷商領導人海外旅遊研討會注意事項：

1. 本獎勵旅遊計畫僅適用於2022/23會計年度，受邀參加者必須依照公司所定之海外旅遊研討會時間出席，否則視為棄權，出席海外旅遊卻無故不出席業務研討會者，將追繳所有旅遊費用。
2. 2022/23會計年度符合鑽石直系直銷商，即可受邀參加本次海外旅遊研討會。
3. 本獎勵旅遊計畫係以登記的直銷商為唯一獎勵對象，直銷商擁有兩個以上直銷權雖同時符合出席資格，仍僅有一次出席機會，其餘直銷權之出席資格不得轉讓、保留或要求折換現金。
4. 直銷權若申請異動直銷權人，新登記之合夥人須於每年審查海外旅遊資格 (10月31日) 前，已完成登記且於登記後實際經營安麗事業滿12個月以上，再經安麗公司審核其資格後，方得受邀出席海外旅遊，以符合安麗公司邀請領導人出席海外旅遊之目的與精神。例：若新登記之合夥人欲出席2022/23會計年度海外旅遊，須於2022年11月1日前完成異動登記，並後續實際經營安麗事業滿12個月。
5. 直銷商之行為非屬安麗公司認可或退貨造成不符合出席標準，將不被受邀出席或取消受邀資格，如已經有旅遊相關費用之支出，則須賠償旅遊相關款項。
6. 須確實遵守安麗直銷商營業守則與商德約法，經安麗公司審核並經邀請程序參加出席，且須遵守海外旅遊研討會實施要則。
7. 依國稅局的規定，符合海外旅遊的出席資格，是基於海外旅遊積分計算公式，與直銷商的業績表現有關，根據多層次傳銷事業參加人的課稅規定，屬於非現金支付的實物所得，須依政府相關稅務規定辦理。說明如下：個人型直銷商應就海外旅遊的歸屬個人旅遊費用支付10%扣繳稅款，稅款將自業績獎金中扣除，並申報個人綜合所得稅時可抵扣應納稅額。公司行號型直銷商，請依照海外旅遊歸屬個人的旅遊費用開立佣金發票寄回安麗公司，安麗公司於收到發票的次月支付5%營業稅。



Handwriting practice lines on the left page. The page features 20 horizontal lines. The top and bottom lines are dotted, while the lines in between are solid.

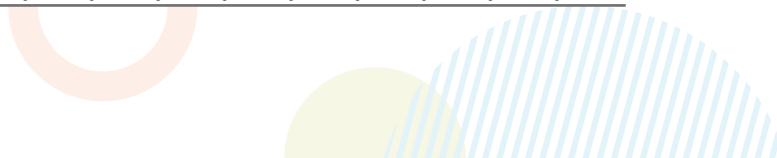
Handwriting practice lines on the right page. The page features 20 horizontal lines. The top and bottom lines are dotted, while the lines in between are solid.





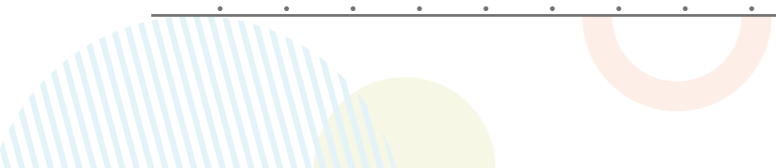
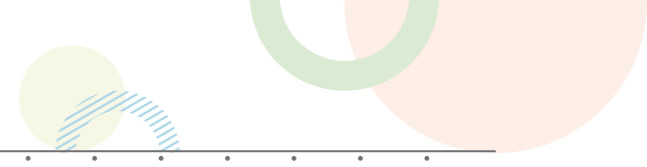
A series of horizontal lines for writing, with a dotted line at the top and bottom of the page.

A series of horizontal lines for writing, with a dotted line at the top and bottom of the page.



Handwriting practice lines on the left page. The page features 20 horizontal lines. The top and bottom lines are dotted, while the lines in between are solid.

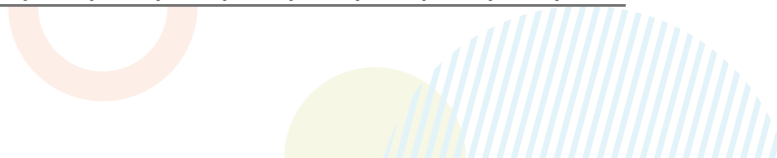
Handwriting practice lines on the right page. The page features 20 horizontal lines. The top and bottom lines are dotted, while the lines in between are solid.





A series of horizontal lines for writing, with a dotted line at the top and bottom of the page.

A series of horizontal lines for writing, with a dotted line at the top and bottom of the page.



The Amway logo is displayed in a bold, black, sans-serif font. The letters 'a' and 'y' are lowercase, while 'm', 'w', and 'a' are uppercase. A thin black underline is positioned beneath the letters 'a' and 'y'. The logo is set against a background of light green wavy shapes and a light blue circle with a white ring.

顧客服務專線：(02)2175-5166

安麗日用品股份有限公司 2022年8月