

Amway

幫助人們過更好的生活

Helping People Live Better Lives



Amway™

安麗國際事業建立與發展

顧客服務專線：(03)3537800

Amway™、安麗™及 Amway™ 係美國密西根州亞達城 Alticor Inc. 之已註冊或未註冊商標，本商標經該公司授權使用 © 有著作權 嚴禁翻印或轉載
安麗日用品股份有限公司 台北市敦化北路168號11樓 2019年8月
網址：http://www.amway.com.tw





自安麗公司創立以來，安麗的價值觀一直是我們決策與行動的核心。雖然世界不斷變化，這些價值觀始終是我們定義與衡量成功的基礎。重要的是我們不能忘記，並且不斷提醒自己，為何我們需要這些價值觀，以及這些觀念如何幫助我們成長及茁壯。

為了確保這些價值觀持續成為我們一切行動的核心，安麗公司將展開「事業管理」計畫，透過「保護推薦體系」及「高獎銜追蹤與認承」，以倡導永續、公平的經營事業。「事業管理」計畫有助於維護安麗公司的聲譽，並維護安麗事業自創立以來所堅持的價值觀。

我們知道，各位和我們同樣重視維護這份事業的尊重、信任與誠信。感謝各位支持這項計畫，相信在安麗價值觀的引領下，我們將繼續共享圓滿而長遠的成功。

安麗公司 董事長
史提夫·溫安洛

安麗公司 總裁
德·狄維士

| | |
|-------------------|----|
| 一. 事業建立原則 | 3 |
| 二. 建立國際事業 | 7 |
| 三. 國際推薦程序與政策 | 12 |
| 四. 國際推薦與代推薦的獎銜與獎勵 | 16 |
| 五. 其他注意事項 | 32 |
| 六. GBIS | 36 |



事業建立原則

安麗價值觀

- **夥伴關係** — 安麗事業就是建立在夥伴關係的基礎上，這是起源於兩位創辦人理查·狄維士及杰·溫安洛的夥伴關係。安麗創辦人家族、安麗直銷商以及安麗員工的夥伴關係，是我們最引以自豪的寶貴財產。我們一直盡心盡力地為合作夥伴的長遠利益而努力，從而增進彼此之間的信任。每一位曾經為安麗的成功而付出努力的夥伴，都會因安麗的成功獲得報酬。
- **誠信** — 誠信是安麗事業得以成功的根本。安麗一向都是言必信、行必正。安麗的成功並非單是經濟意義上的成功，更有我們贏得的廣泛尊敬、信任和良好的聲譽。
- **個人價值** — 安麗尊重並肯定每個人的獨特性。每個人都應獲得尊重、公平的待遇以及擁有發揮潛能、獲致成功的機會。
- **成就** — 我們既要自強不息，也要激勵他人。我們為追求卓越全力以赴，為實現個人和群體的目標不斷奮鬥，為爭取進步努力不懈。我們洞悉潮流、掌握趨勢，並迅速反應，採取行動，完成任務，從中更取得寶貴的經驗。安麗永遠鼓勵創意和革新。
- **個人責任** — 每個人都應盡力盡責實現自己的目標，也應全力以赴幫助公司或夥伴實現共同的目標。透過助人讓其自助，安麗讓每個人的潛能得以發揮，並共享美滿的成果。而我們亦應把做一個優秀的社會公民視為己任。
- **自由企業** — 我們以身為自由企業的提倡者為傲，從人類經濟發展的歷史證明，人們在自由市場經濟體中最能有所成就。



誠信是
我們
事業成功
的關鍵





以誠信
來尊重
和維護
推薦體系

最高指導原則

1. **黃金法則** — 將「己所不欲，勿施於人」奉為經營事業的基本原則。
2. **誠實正直** — 個人行為必須依循誠信與負責的最高標準，因為你的行為，不只影響自己的事業和團隊的事業，並對整個安麗事業的聲譽，具有深遠的影響。
3. **尊重推薦體系** — 以誠信與尊重來維護推薦體系。誠信是安麗事業的基本價值觀，維護和保障推薦體系是安麗直銷商和安麗事業成功及永續成長的關鍵。
4. **推薦人與白金的責任** — 安麗營業守則與政策明訂推薦人與白金必須履行的各項責任，包括指導、訓練和支持推薦體系內的直銷商。
5. **穩健的事業** — 建立穩健的事業，包括深度與廣度、銷售與推薦、使用產品、服務下手直銷商與顧客，以及建立本地與國際事業，這樣才符合直銷商創造獲利與永續經營的最佳利益。



建立原則

I. 不分性別、族群，任何人都能夠建立安麗事業

以創辦人的四大基石與價值觀為基礎，安麗創造了一個自由的事業，任何人無分性別、種族、國籍、政治或宗教信仰，均可享有申請成為安麗直銷商之機會。欲成為安麗直銷商，須經現為安麗日用品股份有限公司授權之直銷商推薦，並完成申請加入及取得創業資料袋後即成為安麗直銷商。

II. 推薦潛在直銷商

1. 安麗直銷商應以誠信的態度，向顧客及有興趣經營者介紹安麗創業良機。成功的安麗事業乃是建立在幫忙他人之上，當你把安麗事業介紹給其他人，並且協助他們達到目標時，你的安麗事業亦將更加擴大成長。透過推薦新直銷商或是會員，你可以建立整個組織（消費）網路，運用組織倍增的力量，擴展整個事業組織、同時享有業績獎金與不同獎銜資格的獎勵。
2. 建立成功的安麗事業，除了透過推薦，還要兼顧銷售與服務。銷售應尊重個人的自由意願；因此為了維護此一精神，勿強迫他人加入成為直銷商或購買安麗產品。透過直銷商的售後服務，讓顧客對產品有最高的滿意度。

III. 優先發展穩健的國內事業

1. 安麗事業要成功，首要是專注於深耕本國市場，每位直銷商向上手領導人學習經驗經營事業，而領導人則有責任協助下手直銷商正確經營，在配合公司完善事業計畫下，落實零售、推薦與服務工作，相信安麗事業必定能穩健發展，幫助自己也幫助夥伴實現夢想。
2. 安麗已在全世界 100多個國家及地區建立了穩固的市場，並仍不斷地開創機會，增闢新市場。安麗公司鼓勵直銷商在達到較高獎銜（例如國內三條合格腿翡翠級以上），擁有穩定的收入並組織團隊後，再開拓國際市場，建立全球化的安麗事業，方能保障安麗事業的穩健發展，且較能負擔開發國外市場的支出，不致於因發展國際市場，而影響安麗事業的永續經營。



角色與責任——直銷商

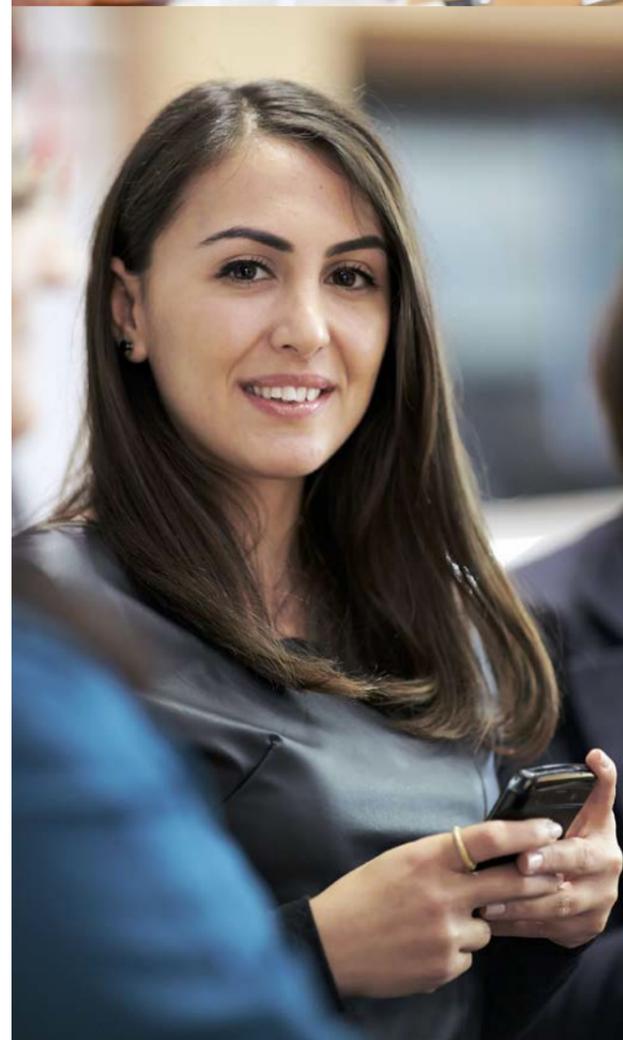
定義：為獲得安麗公司授權銷售安麗產品，並可推薦他人加入安麗事業者。

應盡責任：

- 須隨時遵循刊載於安麗事業手冊及安麗營業守則、安麗事業計畫及其他相關規定。
- 推薦他人成為直銷商之前，應向推薦對象誠實講解安麗事業手冊，並告知安麗相關訊息，不得有虛偽、隱瞞或引人錯誤之任何表示。
- 根據安麗事業手冊之辦法及規定或安麗月刊之有關事項，定期訓練並激勵其推薦之直銷商。
- 應盡其所能輔導及促進其所有下手直銷商遵守營業守則、安麗事業計畫及其他相關規定。
- 鼓勵其直接推薦之直銷商參加安麗舉辦的聚會及其他活動。
- 鼓勵其直接推薦之直銷商研讀並充分利用安麗出版之刊物，審慎經營其安麗事業。

禁止事項：

- 對安麗產品提出任何誇大無根據之宣稱，或以任何方式歪曲安麗事業計畫或安麗產品之價目、品質、性能等相關資料。
- 以任何不確實或誤導性的方式說明安麗公司及安麗事業計畫或安麗產品。
- 將任何非安麗產品或服務偽稱係安麗產品或服務而加以推廣。
- 任何直銷商皆不得將安麗產品從安麗各市場出口或進口（或售予他人進口或出口）至另一市場或國家/地區（無論安麗在該地是否成立公司）。
- 於零售場所，諸如商店、攤位、市場、網際網路（如拍賣網站），包括市集及其他類似場合，銷售或展示安麗產品及業務輔銷品。
- 不得直接或間接、親自或協助他人誘導、干預或致力鼓動另一直銷商離開其推薦體系或轉組。
- 未經安麗公司許可不得自行製作有關安麗產品及事業計畫之文宣品。



建立國際事業

國際事業建立原則

1. 國際推薦潛在直銷商

1. 一個安麗市場的直銷商可推薦另一個安麗市場的潛在直銷商加入安麗事業，提供他們持續的海外服務與支援，進而獲得安麗事業計畫的獎勵。國際推薦如同個人直接推薦一樣是一個主要的推薦體系。
2. 國際推薦人必須本人認識國際推薦的新直銷商，並向其介紹安麗事業，新直銷商在向安麗申請加入時必須登記這位國際推薦人。任何造假或人為操弄的推薦行為，不論是在本地市場（例如不當的人為排線）或是透過不當的國際推薦，均違反本項原則，損及安麗事業計畫的公平與誠信。安麗將查核與監控申請流程，以確保國際推薦關係的正當性。
3. 每一位潛在對象都必須有一位本地市場的推薦人才能成為直銷商，但每一位潛在對象不一定要有一位國際推薦人。唯有被另一個安麗市場的直銷商介紹加入安麗事業，潛在對象才需在申請加入時，將該名直銷商登記為其國際推薦人。在這種情況下，本地市場的推薦人就稱為代推薦人。
4. 代推薦人的角色是在本地市場，對新直銷商提供持續的指導、激勵、訓練和協助。國際推薦人的角色是在海外提供支援，鼓勵並定期聯繫新直銷商，幫助確保新直銷商建立穩健的安麗事業。
5. 安麗公司依具有法律效力簽署的加入申請書來認定推薦體系。進行推薦行為的人有責任協助潛在直銷商充分了解推薦制度的意義，以及安麗事業計畫給予推薦人／代推薦人／國際推薦人的獎勵，並確保填入的推薦資料正確無誤後，才可在加入申請書上簽名。一旦加入申請書簽名及送交公司，安麗公司在承認此項合約關係後，此項合約關係不輕易更改。

協助維護
推薦體系的和諧

II. 建立國際事業

1. 在適合的情況下，合格直銷商可以國際推薦自己在海外安麗市場註冊加入安麗事業（#2 Business），建立新直銷權，經由國際推薦，將該份事業連結到其既有的安麗事業。欲經營國際事業的直銷商，必須在海外市場簽署及送交加入申請書，並符合當地市場所有規定，遵守當地法規和安麗營業守則，才能擁有國際事業。直銷商必須履行直銷商與推薦人的角色和責任，包括平時為該國際市場的顧客和組織下線，提供指導、訓練、鼓勵與服務。
2. 即使符合申請資格，在外國市場建立新直銷權的國際事業，不一定適合所有的直銷商，尤其是新直銷商。建立與經營國際事業通常成本較高，更具挑戰，而且文化與語言複雜度都超過在本國市場建立安麗事業。同樣的努力投入在國際事業所能創造的報酬，往往不如本國事業。況且，為鼓勵直銷商優先把重心放在本國市場，安麗事業計畫在設計上給國內安麗事業經營直銷商提供的報酬與獎勵較多。當本國事業至少達到翡翠獎金領取資格（EBR）時，直銷商才會開始藉由國際事業來增加安麗事業計畫所領取的報酬。
3. 在建立國際事業時，直銷商不應國際推薦自己海外國際第二直銷權的下手直銷商。
4. 雖然安麗並未規定在所有市場都要遵循同一推薦體系，在海外市場建立直銷權之前，直銷商應與上手直銷商討論，以確認該推薦體系是否在目標市場有經營事業。如有，我們強烈建議直銷商盡可能遵循原本國市場的推薦體系。如此才能保持推薦體系的和諧，並且提供指導和協助給有意在外國市場建立事業的直銷商。
5. 一般而言，直銷商在一個市場只能擁有一個直銷權，簽署成為一個直銷權的擁有人或指定者。

III. 國際跨組邀約

直銷商不應誘導邀約其他直銷商的下手，在其他市場登記成為其下手直銷商。這種行為違反安麗營業守則，並且受到禁止。雖然直銷商不一定要在所有市場都加入同一個推薦體系，但基於增進推薦體系的和諧以及貫徹事業經營理念，我們強烈建議經營海外事業的直銷商盡可能遵循原本國市場的推薦體系。



角色與責任 —— 國際推薦人

定義：在其他安麗市場將安麗事業機會推薦給潛在直銷商的安麗直銷商。

應盡責任：

- 向潛在對象介紹安麗事業機會的概念。例如，分享安麗直銷商的個人經驗。
- 協助安排合適的代推薦人。可經由既有的推薦體系，或者由當地市場的安麗公司尋找。
- 定期鼓勵及聯繫新的國際推薦直銷商，例如，提醒直銷商續約、參加會議、使用產品。
- 聯絡代推薦人，以支持國際推薦直銷商，並確保其需求獲得滿足與得到應有的聯繫。

禁止事項：

- 干預代推薦人對國際推薦直銷商所提供的協助和訓練。
- 講解當地的安麗事業計畫（這是代推薦人及／或當地安麗公司的角色）。
- 逾越當地法規與安麗營業守則、政策所允許之範圍，到外國市場協助下手直銷商。
- 分享或寄送來自國際推薦人市場的安麗產品、文宣輔銷資料給國際推薦直銷商。

資格與條件：

- 任何獎銜的直銷商都可以進行國際推薦。
- 必須本人認識潛在直銷商。
- 必須在直銷商加入申請書上被列為國際推薦人。

獎勵／獎銜：

- 當國際推薦直銷商符合最高業績獎金標準時，國際推薦人可獲得 2% 國際領導獎金。
- 在本地市場若為白金，國際合格腿可用於計算其翡翠獎銜符合資格。
- 國際推薦直銷商達到 Q12、翡翠獎金領取資格或鑽石獎金領取資格時，可獲得 FAA0.5分。
- 在本地市場達到翡翠獎金領取資格時：
 - 國際合格腿可用於計算鑽石及以上獎銜符合資格。
 - 獲得國際合格月份銷售額，列入翡翠／鑽石獎金之計算。

鼓勵與
保持聯繫



角色與責任 —— 代推薦人

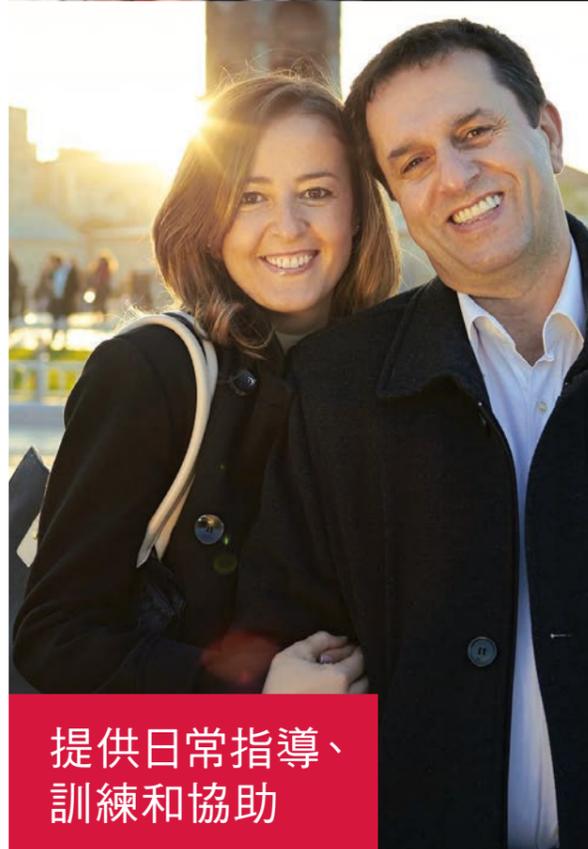
定義：被指派協助新國際推薦直銷商的當地市場安麗直銷商。

應盡責任：

- 協助與指導國際推薦直銷商加入安麗。
- 在適合情況下，擔任當地市場推薦人的角色。
- 介紹及說明安麗事業計畫。
- 指導新國際推薦直銷商熟悉安麗各項資源，包括安麗舉辦的會議。
- 提供日常指導、訓練和協助經營及建立安麗事業。
- 提供文化和法規問題指導。
- 與國際推薦人保持聯繫。
- 可以經由：
 - 國際推薦人介紹，並獲得國際推薦直銷商同意。
 - 或者，由當地市場安麗公司指派，並獲得國際推薦直銷商同意。

獎勵／獎銜：

- 下手直銷商符合最高業績獎金標準時，除 2%代推薦領導獎金之外（相對於直接推薦人的 4%領導獎金），獎勵與獎銜的計算與直接推薦人相同。



提供日常指導、
訓練和協助

角色與責任 —— 多重國際事業直銷商

定義：國際推薦自己在外國市場設立新直銷權的安麗直銷商。

應盡責任：

- 國際推薦自己，並確保多重國際事業指定代理人與安麗公司保持聯繫。
- 在該市場當地拓展事業。
- 遵守該市場的法規以及當地的安麗營業守則。
- 提供及安排例行性指導和協助下手直銷商以經營和建立安麗事業。
- 唯有在你可以協助海外當地下手直銷商時，才建立多重國際事業。

禁止事項：

- 為了建立國際事業，而誘導邀約不是你個人直接推薦的安麗直銷商。
- 忽略本國市場的事業。你亦有履行在本國市場推薦人的責任。忽略本國市場的義務可能會對獎勵與獎銜有負面衝擊。

獎勵／獎銜：

- 可用相同於在當地市場加入之事業計畫計算獎勵與獎銜資格。
- 你的本國市場事業可獲取相同於國際推薦人的獎勵與獎銜。
- 你的本國市場事業可獲取最高達FAA6分，此相對於國際推薦人FAA0.5分為高。

資格：

建立多重國際事業必須符合下列要件（一次性認可）：

- 任一市場符合現任合格白金以上資格。





國際推薦程序與政策

國際推薦程序

建議國際推薦人在介紹其他市場的潛在直銷商時，遵循下列程序。

國際推薦人建議步驟：

第 1 步：聯絡你本人在外國認識的人士。*

- A. 確定安麗有在該國經營安麗事業。*
- B. 確定該名人士符合在當地市場可成為安麗直銷商的資格。

第 2 步：廣泛性與潛在對象談安麗事業。

- A. 分享你的個人經驗。
- B. 判斷對方是否有意願。
- C. 告知潛在對象，一位代推薦人或是安麗公司代表人員將與他聯繫。

* 註：若有疑問，可利用www.Gbislink.com尋求解答。



分享你的
個人經驗



第 3 步：為潛在直銷商安排一名合適的代推薦人，最好是白金獎銜以上。

- A. 與你的上手直銷商討論，挑選你同一推薦體系的成員。
- B. 如果沒有合適對象，請與潛在直銷商當地的安麗公司連繫介紹。
 - i. 請瀏覽www.Gbislink.com/MyBiz的Market Information (市場資訊) 欄目，取得安麗各市場的聯絡資料，並選擇你要尋找的市場 (僅有英語版)。
 - ii. 市場的詳細資訊和事業關係的聯絡窗口，請看Market Information (市場資訊) 欄目下的Plan Basics。
 - iii. 若無法登入G bislink網頁，請電話聯絡美國總公司Gbislink (616) 787-0106，辦公時間為星期一到星期五8:30a.m. - 5:00p.m. (美東時間)，或者聯絡你本國安麗分公司取得國際市場聯絡資訊。
- C. 如潛在對象不滿意指派的代推薦人，請重複上述步驟，直到其與安麗簽約。

第 4 步：指導潛在直銷商瀏覽當地安麗網站，以進一步瞭解安麗。

第 5 步：與代推薦人溝通

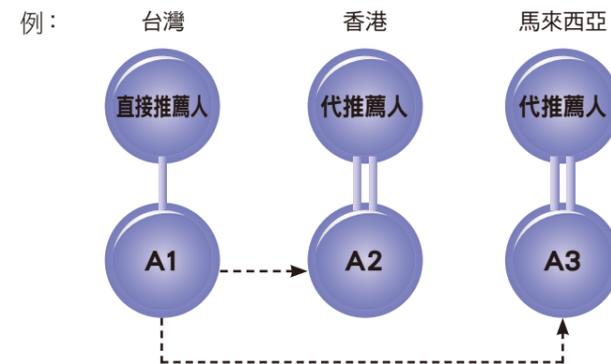
- A. 將潛在直銷商的聯絡資料提供給代推薦人。
- B. 請代推薦人聯絡潛在直銷商。
- C. 確定有將自己的直銷商編號提供給潛在直銷商和代推薦人，以供其填寫在加入申請書上。
- D. 確定代推薦人或者推薦體系的成員及／或安麗公司的人員為潛在直銷商講解事業計畫。

第 6 步：追蹤與確認：

- A. 確認代推薦人已聯絡潛在直銷商。若無，請聯繫安麗公司尋求進一步協助。
- B. 確認潛在直銷商簽署加入申請書，並將你列為國際推薦人。

注意事項：

- 新直銷權必須由當地直銷商做為代推薦人。
- 您本國原來的直銷權必須是新直銷權的國際推薦人，如此，日後方能獲得國際推薦的相關權益。其中每一個直銷權皆為獨立分開的事業，所以獎金與獎銜也將個別計算，且每一個直銷權每年皆必須重新續約。
- 隨著您的國際事業不斷成長，您很可能在國外建立新的直銷權，您不妨參考以下的範例：一位直銷商 A 在台灣擁有第 1 個直銷權，在香港擁有第 2 個直銷權，並且想在馬來西亞建立第 3 個直銷權。



國際推薦政策

安麗直銷商得經由下列方式以拓展其安麗事業：

(I) 國際推薦其他直銷商；或 (II) 國際推薦自己以建立多重國際事業。

國際推薦其他直銷商、建立國際事業，以及國際邀約，均受法規與安麗營業守則、政策的規範，安麗營業守則與政策將不定期公布，其包含下列政策：

I. 國際推薦潛在直銷商

現經營安麗事業的安麗直銷商（即國際推薦人），介紹安麗事業並推薦另一個市場的潛在直銷商（即國際推薦直銷商），即為國際推薦。國際推薦人將提供該國際推薦直銷商海外協助，國際推薦直銷商也會有一位當地市場的推薦人（即代推薦人）。

A. 國際推薦人對其國際推薦直銷商負有下列義務。

1. 國際推薦人應：

- 親自認識並介紹事業給其國際推薦直銷商，如此該國際推薦直銷商在簽署加入安麗時，才能列入國際推薦人資訊；
- 本人直接安排或者透過當地安麗公司安排一名代推薦人，在當地協助國際推薦直銷商；
- 定期聯繫並鼓勵國際推薦直銷商，以符合當地市場規定的方式建立事業，並且行當地直銷商對安麗分公司的合約義務；
- 在代推薦人持續協助當地國際推薦直銷商時，與代推薦人保持聯繫並提供協助。

2. 國際推薦人不得：

- 干預代推薦人對國際推薦直銷商所提供的協助和訓練；
- 逾越當地法規與安麗營業守則、政策所允許之範圍在當地市場經營事業；
- 講解當地的安麗事業計畫（這是代推薦人及／或當地安麗公司的角色）；
- 分享或寄送來自國際推薦人市場的安麗產品、文宣輔銷資料給國際推薦直銷商。

3. 國際推薦人應由國際推薦直銷商所在市場以外的地方，履行國際推薦人的責任。國際推薦人僅可在符合法規與安麗營業守則、政策所允許範圍下前往外國市場。

B. 代推薦人應向國際推薦直銷商說明安麗事業計畫，並且如安麗營業守則與政策述負有持續訓練、教育和鼓勵國際推薦直銷商之責。

C. 國際推薦直銷商在簽署加入申請書時，應填上國際推薦人、代推薦人姓名和直銷商編號，並且填寫及簽署國際推薦附件表格。

- 若潛在直銷商是由當地市場推薦人介紹加入安麗事業，不屬於國際推薦，加入申請書上不須填寫國際推薦人。
- 惟國際推薦直銷商是由國際推薦人介紹加入安麗事業，該推薦人才能被列為國際推薦人。
- 國際推薦直銷商向安麗提出加入申請並獲核准後，若欲變更加入申請書上之國際推薦人，必

須符合安麗營業守則與政策之相關規定。

D. 國際推薦人在建立一個或數個國際事業連結時，安麗公司有權界定安麗事業計畫是否遭到操弄扭曲並得拒絕認承及／或支付報酬。

II. 建立多重國際事業

在一些安麗市場，法律允許外國人擁有並經營安麗事業，此時在其他安麗市場之直銷商，必須以國際推薦建立多重直銷權，並將之連結為國際事業。

- 在外國建立國際事業時，直銷商必須指定一個自己原有的直銷權，以做為加入申請書上的國際推薦人。
- 在建立國際事業之前，外國直銷商必須獲得安麗認可，瞭解並遵守安麗營業守則、政策以及當地法規。國際事業擁有人必須履行國際市場的推薦人責任，及建立均衡的國際事業，包括親自提供訓練和協助給下手直銷商，或提供支援。
- 在建立國際事業時，直銷商仍須履行其所有經營市場的安麗營業守則與政策所規定的義務。

III. 國際邀約政策

在加入申請上，推薦人及／或國際推薦人由直銷商自行決定填寫，不須在所有市場加入同一推薦體系。但對既有直銷商以及潛在直銷商進行邀約之行為，受到安麗營業守則與政策之規範，不當誘導邀約將受到安麗公司懲處。

- 當直銷商想要國際推薦自己認識的直銷商，或是建立自己的國際事業時，只能接觸自己直接推薦的直銷商。對任何現有直銷商的誘導邀約，不論是自己直接推薦直銷商的下手直銷商，或是其他推薦體系的下手直銷商，均違反安麗營業守則與政策。
- 某些市場的安麗營業守則與政策可能更加嚴格。例如，在某些市場可能不允許，直銷商建立國際事業時對任何直銷商的邀約，包括自己推薦的直銷商。每位直銷商均應自行諮詢當地安麗分公司，瞭解當地規定。





國際推薦與代推薦的獎銜與獎勵

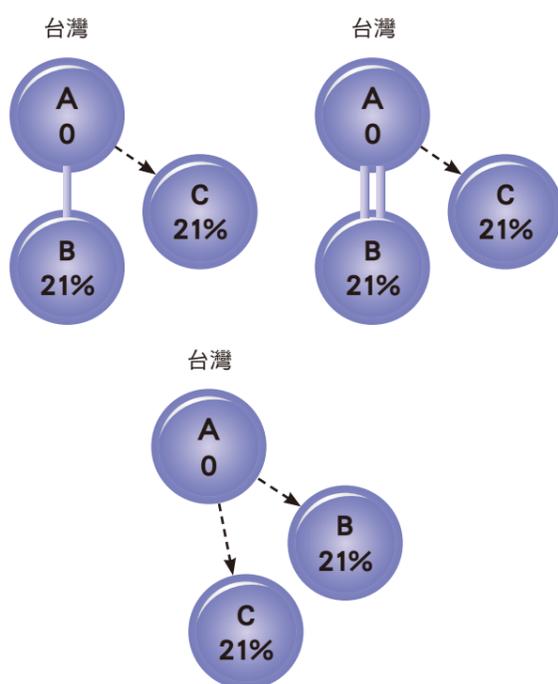
白金資格與業績獎金計算

(I) 國際推薦人的權益

獎銜 — 國際推薦小組不列為銀獎章、金獎章、白金或紅寶石資格的計算。

國際推薦的最高業績獎金小組，可以做為明珠及以上的獎銜計算資格。

範例1.1



以上例子中，國際推薦人A沒有符合銀獎章、金獎章、白金或紅寶石獎銜的合格月份。

獎勵 — 國際推薦小組不列入業績獎金、紅寶石獎金、明珠獎金或執行專才鑽石獎金的計算。

● 業績獎金

國際推薦人所國際推薦的小組產生之積分額，不計入其國際推薦人的業績中。

● 年度獎金

如果國際推薦人在本國所直接推薦或代推薦的腿數已符合領取翡翠或鑽石獎金時，其國際推薦達到最高業績獎金的小組則可追溯回國際推薦人所在國，用以計算翡翠獎金或鑽石獎金。在這種情形下，安麗公司將支付兩次翡翠或鑽石獎金，一次付給代推薦人，另一次付給國際推薦人。

● 單次獎金

合格的國際推薦小組可以作為雙鑽石、參鑽石、皇冠、皇冠大使等單次獎金的計算資格。

推薦關係圖示說明

——：實線表示直接推薦

——：雙實線代表代推薦

----->：虛線表示國際推薦且箭頭指向所國際推薦的對象



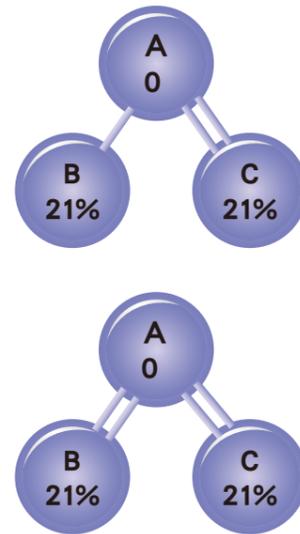


(2) 代推薦人的權益

獎銜 — 代推薦腿(註)和直接推薦腿一樣可做為銀獎章、金獎章和白金資格的計算。

國際推薦的最高業績獎金小組，可以做為明珠及以上的獎銜計算資格。

範例1.2

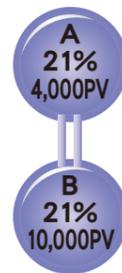


以上例子中，代推薦人A可因此符合銀獎章、金獎章或白金獎銜資格。

註：「腿」表示符合最高業績獎金標準之合格小組。



範例1.3



代推薦人的個人積分額4,000分(15%)，且代推薦了一條21%腿，可以做銀獎章、金獎章或白金資格的月數計算。

當被代推薦直銷商B得個人小組積分額低於21%時，其積分額仍可上推至A，計算方法視同A直接推薦的直銷商。



範例1.4



加上代推薦直銷商上推的積分額，代推薦人個人小組的總積分額為10,000分而達到21%，並可做為代推薦人符合銀獎章、金獎章或白金資格月份的計算。

範例1.5



在此例中，您(第一位代推薦人)的個人小組積分為14,000分，A的積分不上推計為其他的獎銜和獎金的計算基礎。

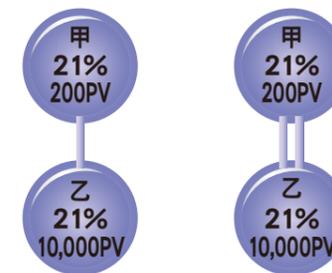
因此，您並未符合紅寶石的資格。但是A及您當月都符合銀獎章的資格。

獎勵 — 被代推薦之直銷商的積分額列入代推薦人業績獎金的計算，直到其達到最高業績獎金標準。此時，推薦人的業績獎金百分比將只由其個人小組的積分額決定。

業績獎金

- 代推薦人可得其所代推薦之新直銷商及其小組所產生的積分額及售貨額。
- 當所代推薦之小組達到最高業績獎金標準時，代推薦人如直接推薦般享有最高業績獎金標準。

如圖所示： (直接推薦情況下) (代推薦情況下)



說明

倘若甲推薦乙，當乙達21%最高業績獎金標準時，甲自動享有最高業績獎金標準。

- 代推薦人可將代推薦小組所產生的售額貨，算入其海外旅遊資格積分中。
- 在代推薦人業績獎金領取資格方面，則採用新的計算方法：當代推薦人代推薦一個21%小組，他所領取的業績獎金，將與直接推薦方式所領取的獎金完全一樣，可以領取21%的獎金。

● 年度獎金、單次獎金

代推薦的最高業績獎金小組，可以做為代推薦人各項獎銜資格、年度獎金及單次獎金的計算資格。



國際推薦人／代推薦人權益表

| 獎銜 | 代推薦人 | 國際推薦人 |
|------------------|------|-------|
| 銀獎章 | 有 | 無 |
| 金獎章 | 有 | 無 |
| 白金／創辦人白金 | 有 | 無 |
| 紅寶石／創辦人紅寶石 | 有 | 無 |
| 明珠 | 有 | 有 |
| 藍寶石／創辦人藍寶石 | 有 | 無 |
| 翡翠／創辦人翡翠 | 有 | 有 |
| 鑽石／創辦人鑽石 | 有 | 有* |
| 執行專才鑽石／創辦人執行專才鑽石 | 有 | 有* |
| 雙鑽石／創辦人雙鑽石 | 有 | 有* |
| 參鑽石／創辦人參鑽石 | 有 | 有* |
| 皇冠／創辦人皇冠 | 有 | 有* |
| 皇冠大使／創辦人皇冠大使 | 有 | 有* |
| 傑出直銷商領導人海外旅遊研討會 | 有 | 無 |
| 鑽石會議 | 有 | 有 |
| 創辦人會議 | 有 | 有 |

| 獎金 | 代推薦人 | 國際推薦人 |
|-----------|------|-------|
| 業績獎金 | 有 | 無 |
| 紅寶石獎金 | 有 | 無 |
| 國際推薦人領導獎金 | — | 有 |
| 代推薦人領導獎金 | 有 | — |
| 明珠獎金 | 有 | 無 |
| 翡翠獎金 | 有 | 有** |
| 鑽石獎金 | 有 | 有*** |
| 執行專才鑽石獎金 | 有 | 無 |
| 單次獎金 | 有 | 有 |
| 創業者獎金 | 有 | 有 |

* 鑽石以上獎銜，國內必須至少有3條(含)合格腿數，才可計算鑽石以上獎銜。

** 翡翠獎金，國內必須至少有3條(含)合格腿數方可領取。

*** 鑽石獎金，國內必須至少有6條(含)合格腿數方可領取。

國際推薦腿的種類及權益

| | 定義 | 國際推薦獎金 | 國際腿合格月 | 計算FAA點數 |
|-----------|----|--------|----------------------|----------------------|
| 國際合格腿(IQ) | | 有 | 有 | 有 |
| 國際獎銜腿(IA) | | 無 | 有 | 有 |
| 國際白金腿(ID) | | 無 | 有 (每個月份僅能推回一條ID腿) | 有 (每個月份僅能推回一條ID腿) |

領導獎金之計算

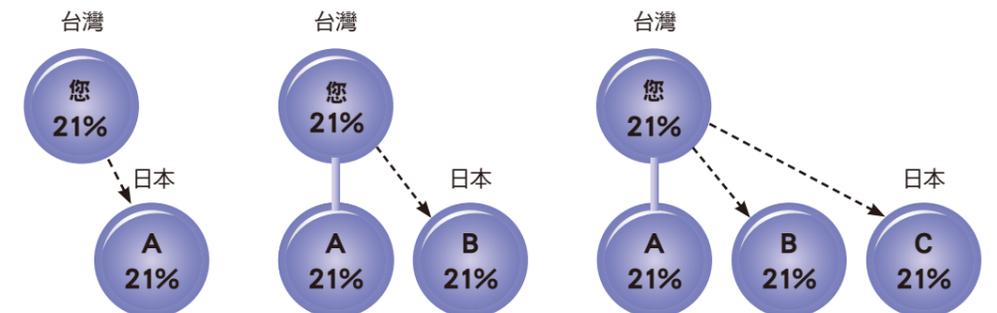
由國際推薦直銷商所產生的6%領導獎金平均分予其國際推薦人(2%國際推薦人領導獎金)和代推薦人(4%代推薦人領導獎金)。

請注意：除在韓國及匈牙利市場外，凡在1991年9月1日前加入的國際推薦直銷商，可產生3%獎金予國際推薦體系，另3%獎金予代推薦體系。假設您達最高業績獎金標準，且有2個國際推薦小組產生3%和2%的國際領導獎金，此時您的第一位上手合格直銷商可得到3%的平均額，或是3%與2%的平均額其中較高的獎金，但不得超過您本國3%領導獎金的最低保證額，而其餘額則由您領取。

(I) 國際推薦人可獲得：

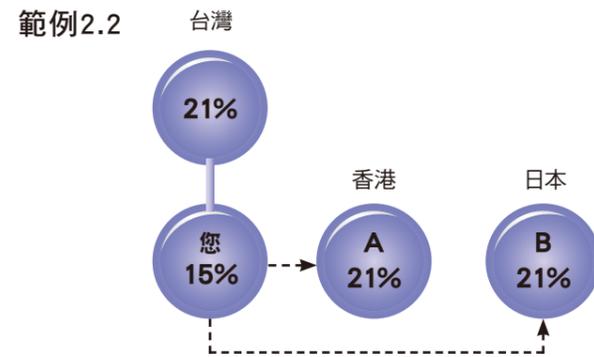
A. 全部的國際2%領導獎金，如果國際推薦人在獎金產生的當月，同時達到21%最高業績獎金標準。

範例2.1

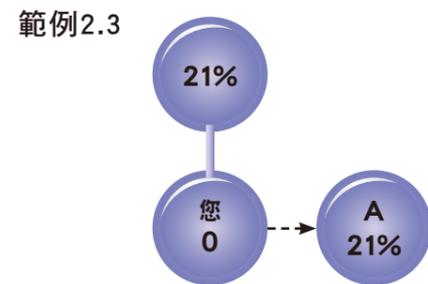




B. 部分的國際2%領導獎金，如果國際推薦人未達21%最高業績獎金標準，但至少推薦了2個21%國際小組。（第一位上手合格直銷商將可獲得2%獎金的平均額，但不超過國際推薦人所在國2%領導獎金的最低保證金額，國際推薦人則可獲得其餘額。）

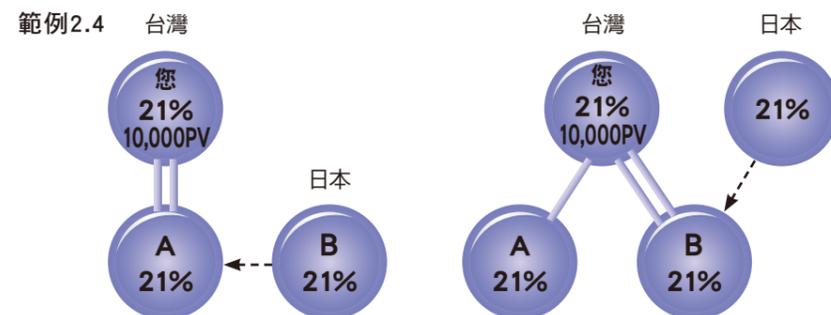


C. 毫無國際領導獎金，如果國際推薦人未達21%最高業績獎金標準，且只推薦了1個21%國際小組，而此國際領導獎金將由其第一位上手合格直銷商領取。

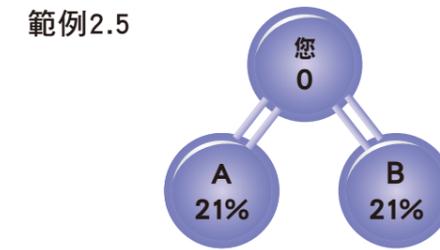


(2)代推薦人可獲得：

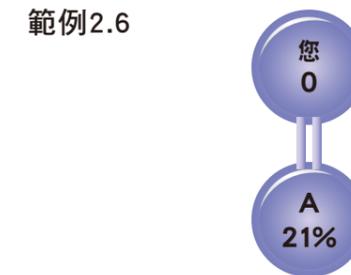
A. 全部的代推薦人領導獎金，如果代推薦人個人小組當月業績達10,000PV。



B. 部分的代推薦人領導獎金，如果代推薦人未達最高業績獎金標準，但至少要有2個以上的合格代推薦小組（第一位上手合格直銷商將可領取所產生獎金的平均額或是領導獎金最低保證額，兩者選其小者，而其餘額由代推薦人領取。）



C. 毫無代推薦人領導獎金，如果代推薦人未達最高業績獎金標準，且只代推薦一個21%小組。





明珠及以上之獎銜與獎勵

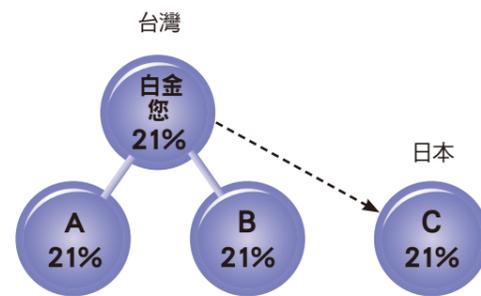
國際推薦人可獲得：

獎銜 — 如果在會計年度中，國際推薦人在本國符合白金資格，其國際推薦腿可計算為明珠及以上的獎銜、更高獎勵活動和單次獎勵之相關符合資格。

獎勵 — 合格的國際推薦腿不列入明珠、紅寶石或執行專才鑽石獎金的計算。而如果國際推薦人於本國符合翡翠/鑽石獎金的領取資格，合格的國際推薦腿則可納入翡翠或鑽石獎金的計算。

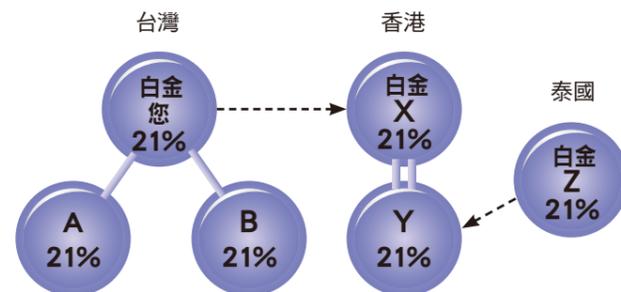
假如您由某條國際推薦腿獲得國際推薦人領導獎金，您可將這條腿作為明珠及以上獎銜的計算。

範例3.1



您領取由C所產生的國際推薦人領導獎金，並可得明珠獎銜的認承。

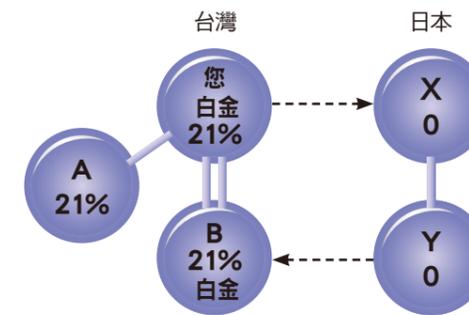
範例3.2



直銷商X雖未達最高業績獎金標準，無法產生國際推薦人領導獎金，但為一國際白金腿，所以可將此腿列入獎銜認承的計算。Z國際推薦了21%直銷商Y，因而獲得國際推薦人領導獎金並可將Y列為腿數的計算。

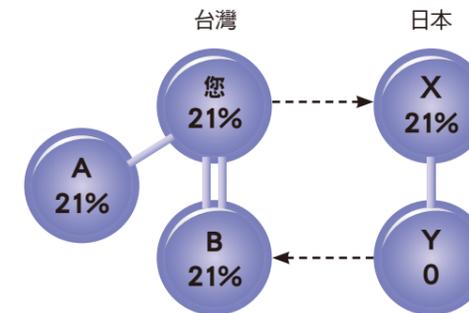
假如您所領取的國際推薦人領導獎金是由您的代推薦腿所產生的，在明珠及以上的資格計算時，因為代推薦腿已列入計算，國際推薦腿則將不列入以免重複。

範例3.3



由於直銷商X和直銷商Y未達21%，直銷商B所產生的領導獎金經由X和Y推至您，而您同時也獲得B在本國所產生的代推薦領導獎金，但在獎銜計算時，您不能將直銷商B重複計算。

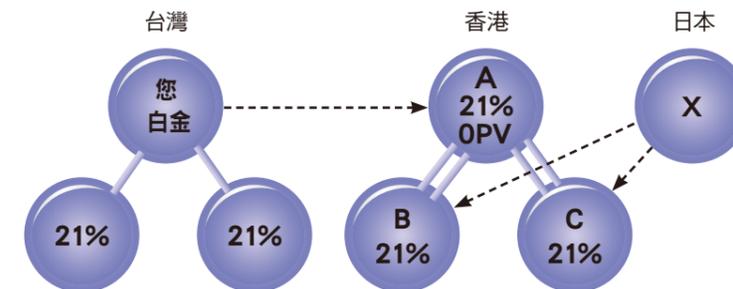
範例3.4



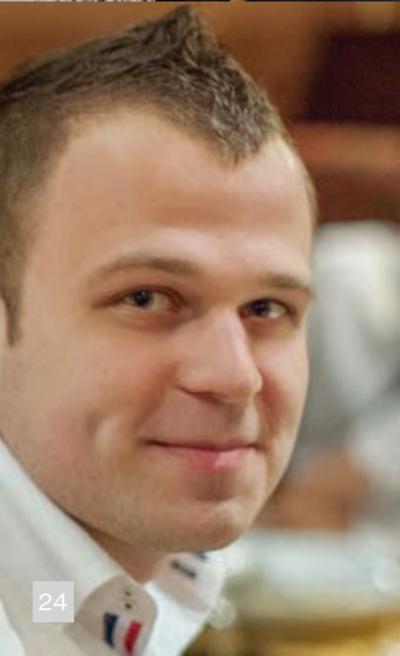
由於X為合格直銷商，B所產生的領導獎金歸由X獲得。您可從X獲得國際推薦人領導獎金，而從B獲得代推薦人領導獎金。所以，您可將X和B列入計算而符合明珠。

如果您國際推薦的直銷商並未產生國際推薦人領導獎金，您仍可將其計為明珠及以上獎銜的合格腿，只要他代推薦2條或以上的合格腿，而您未曾重複從這些腿得到獎銜。

範例3.5

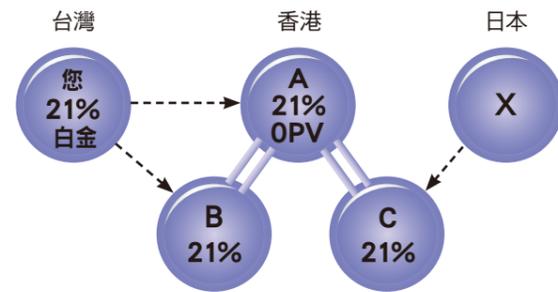


您國際推薦的直銷商A代推薦了2個21%小組(B和C)。在台灣的您擁有一條在香港合格的國際腿(A)做為明珠及以上獎銜的計算資格。



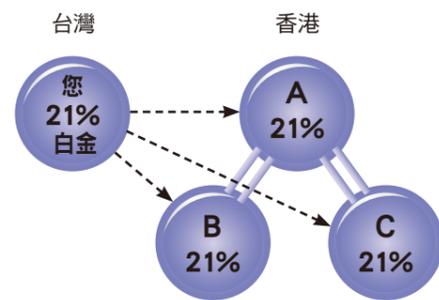


範例3.6



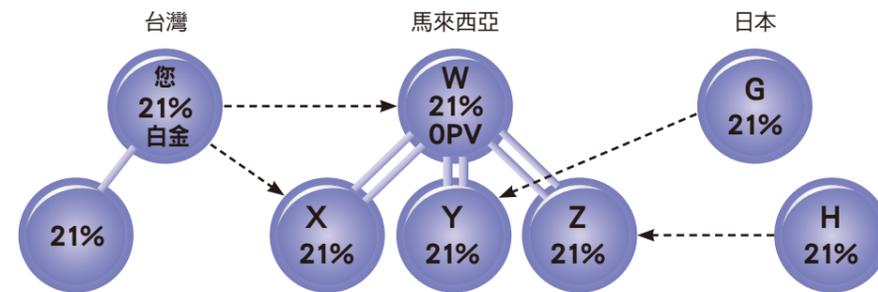
您國際推薦了兩位直銷商，A的業績為0，而B達到21%。雖然直銷商A代推薦了2個合格直銷商，您不得將A計為一組合格小組，因為您已將B計為一合格小組，且A是因為代推薦了B和C才符合銀獎章資格，而B已計為您的合格小組，C又已計為印尼X的一組合格小組，所以A不得重複計為您的另一組合格小組。

範例3.7



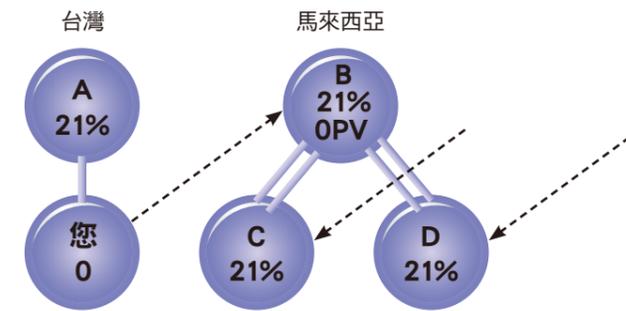
您共有3個合格的國際推薦小組（其中之一為另兩個合格直銷商的代推薦人），且皆達到最高業績獎金標準，因此，您將可獲得明珠獎銜。

範例3.8



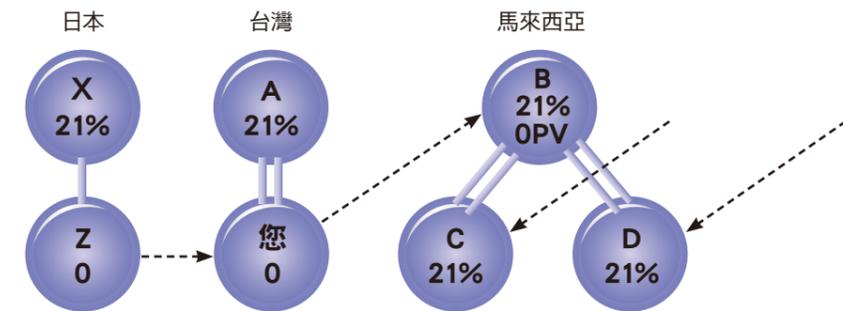
您可從X獲取國際推薦人領導獎金。因為W有2個以上合格的代推薦小組，您也可將W列入計算，所以您有3個合格小組，將可獲得明珠獎銜。

範例3.9



身為國際推薦人的您可將B列入計算，但您仍未達到21%。而在台灣，A為您的上手合格直銷商，並可將B做為明珠及以上獎銜計算的合格腿。

然而，如果您由A代推薦，由Z國際推薦。獎銜方面的計算將循國際推薦體系推算，而非歸於代推薦人A。





翡翠和鑽石獎金之計算

(1) 國際推薦人可獲得：

獎銜 — 如果國際推薦人在國內是合格之白金，可將其合格國際推薦小組計為符合翡翠和鑽石獎銜資格的計算基礎。

獎勵 — 如果國際推薦人在國內符合領取翡翠或鑽石獎金資格，其合格的國際小組業績可納入計算翡翠以上的年度獎金。

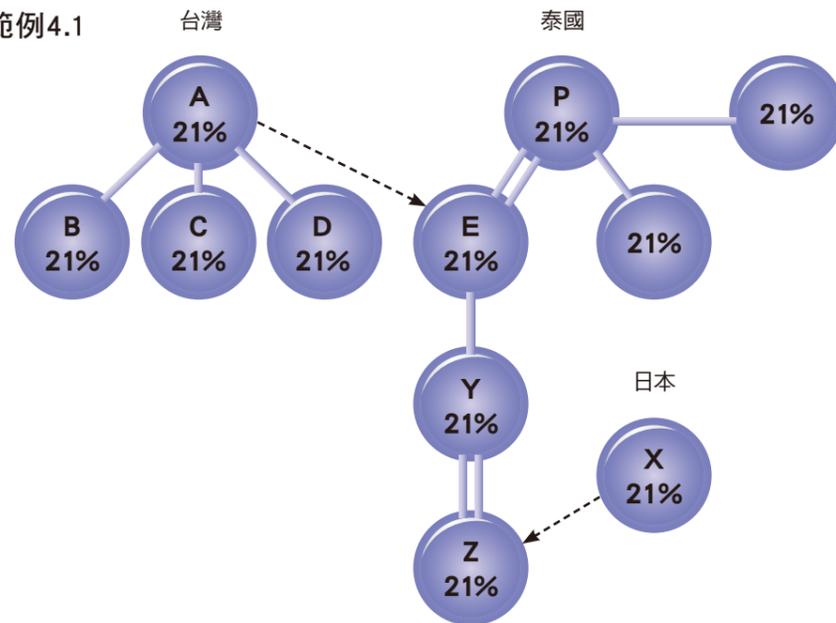
(2) 代推薦人可獲得：

獎銜 — 代推薦視同直接推薦腿，可做代推薦人的翡翠和鑽石獎銜之資格計算。

獎勵 — 如同直接推薦一般，合格的代推薦業績可作代推薦人的獎金之計算基礎。

在每個會計年度結束時，安麗公司會核算所有國際推薦的21%業績，將它與相關的國際推薦人相連結，以計算翡翠和鑽石獎金給國際推薦與代推薦體系。凡是符合資格領取翡翠和鑽石獎金的直銷商皆可從中受惠。

範例4.1



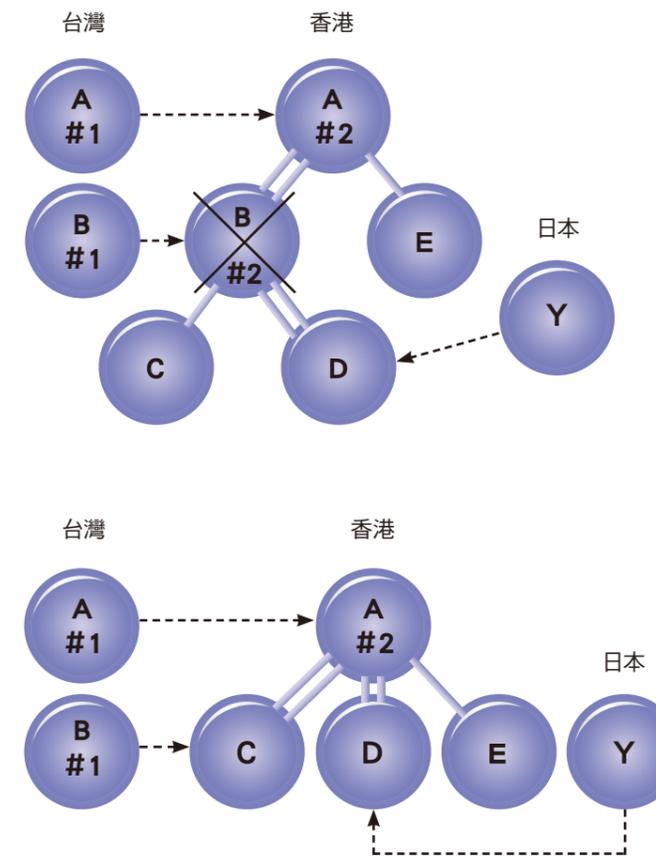
如上圖，直銷商E和Y的業績，應追溯回台灣，歸由直銷商A用以計算翡翠獎金，而直銷商Z的業績應歸由直銷商X的所在國日本來計算及支付。直銷商P可將整個合格小組 (E、Y和Z) 的業績做為翡翠獎金的計算基礎。

國際推薦/代推薦體系的保留

當某一直銷權由於未續約、死亡且無繼承人、退出、遭安麗公司終止直銷權等因素而自推薦體系中脫離，安麗公司將盡量保留所有國際推薦體系的完整。

以下範例中，上圖為退出前，而下圖為退出後。假設直銷商B#2和他所推薦的直銷商皆未達到銀獎章直銷商或以上的資格。請注意：如果B#2、B#1、C、D或E達銀獎章或以上獎銜時，安麗公司將盡量保留B#2在推薦體系中的位置。

範例5.1

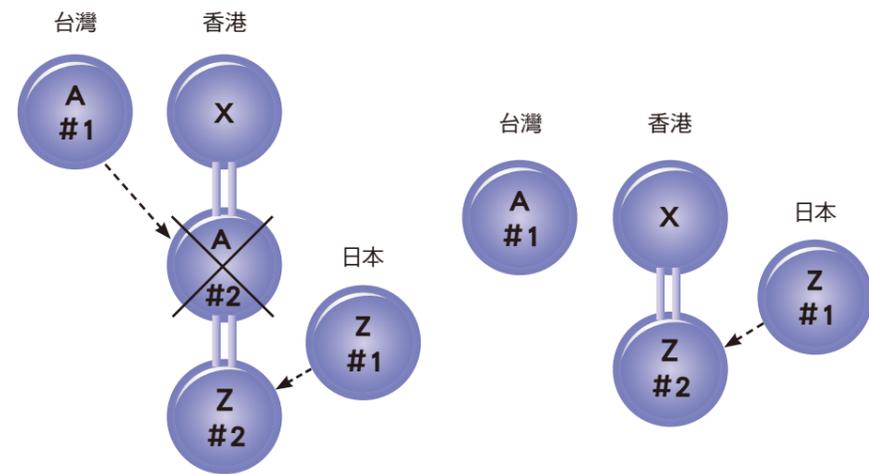


只有前直銷商B#2的直接推薦小組中之第一代，會成為B#1的國際推薦直銷商和A#2的代推薦直銷商。B#2的退出對D和E沒有影響，而A#2增多一個代推薦小組C。



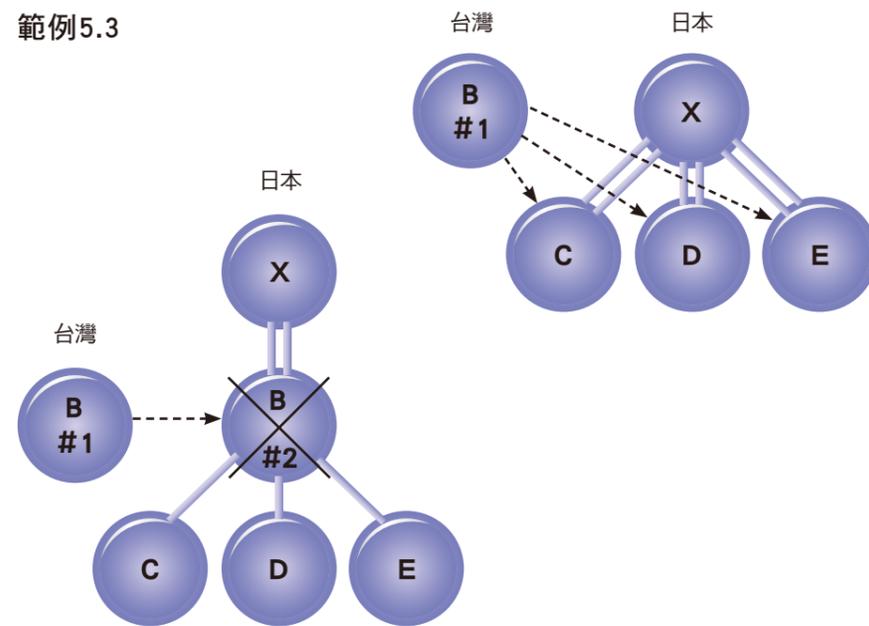


範例5.2



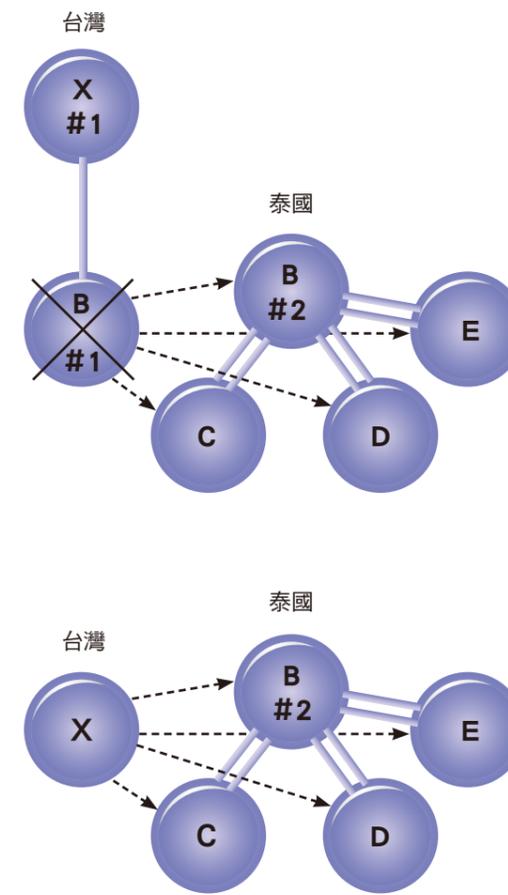
由於A#2沒有直接推薦之直銷商，所以A#1失去一個國際推薦小組。

範例5.3



為維持國際推薦體系的利益，前直銷商B#2所有直接推薦的第一代小組現成為B#1的國際推薦直銷商和X的代推薦直銷商。

範例5.4



國際推薦人的退出將造成其國際推薦體系與此前直銷商的直接或國際推薦人連結。因此，直銷商X失去一個國內小組，但獲得4個國際小組。



其他注意事項

新市場開幕前的活動

遵循下列簡單的原則，您可順利擴展國際事業，進入安麗市場。

新市場訊息發佈

安麗公司不斷地開發新市場，並且藉安麗月刊和快訊的報導讓直銷商隨即得知國際市場發展的最新情況。

通常在新市場開幕前幾個月，您即可由上述刊物所登載的安麗新市場資訊，獲知新市場的詳細資料，其中包括開幕日期、當地分公司的地址、直銷計畫的概要、新市場將上市的產品、開幕前直銷商被允許進行的活動項目，並為直銷商的參與提供其他重要訊息。

審慎進行

在安麗公司以書面方式發佈新市場消息之前，直銷商應避免在當地從事任何與安麗有關的業務活動，因為在所有非安麗市場(包括已正式宣佈的新市場)進行的活動都可能造成多方面的反效果。

- * 您很可能白費時間和心力在不可能成為安麗市場的地方。
- * 您的疏忽可能導致對新市場產生過高且不實的期望，而在實際情況下，無論是時間的進度或業務支援的安排，這些期望都無法實現。
- * 由於無法傳達實質的資訊和安麗事業的遠景，您可能使得當地商界、政府官方甚或媒體產生困擾。
- * 我們以往的經驗也證明，在所有的安麗新市場都必須非常謹慎小心，以免影響安麗分公司開發新市場所做的努力。

允許的活動

自安麗公司宣佈新市場的開幕日期後，直銷商可展開下列工作，準備拓展國際事業：

- * 您可以擬列推薦對象名單，以便新市場正式開幕後即可著手後續行動，並且可鼓勵您組內的直銷商也這樣做。
- * 利用需話、書信或電子郵件和您的親戚、友人分享自己從事安麗的成功經驗，尤其要記得告訴他們安麗新市場的開幕日期，並請他們注意，待正式開幕後，再將安麗的訊息和別人分享。
- * 您只能寄國際推薦手冊(註)，以及安麗專為新市場邀約推薦對象所製作的資料給推薦對象。
- * 您只可以請自己直接推薦的直銷商提供推薦對象，且安麗公司建議直銷商遵照原來的推薦體系。
- * 您可採用一對一的方式和推薦對象接觸，進行推薦活動。
- * 如果在新市場裡，新直銷權的建立為合法可行，您即可著手進行建立新的直銷權。

安麗公司鼓勵直銷商參與新市場的開發，然而必須確定直銷商都能小心謹慎，以免延誤開幕的時間，甚至危及長遠的發展。

禁止的活動

全體安麗直銷商除須遵守安麗於各國制定的營業守則外，也必須遵守當地的法令規章和國際法。同時，依據安麗營業守則中「新市場的開發及零寬容政策」(註一)規範禁止下列活動，以維護市場的秩序與公平。

直銷商請勿：

- * 誘導直銷商脫離原來的推薦體系，加入您在新市場的直銷權，或為您提供推薦對象。
請注意：安麗公司建議直銷商在進入新市場時，仍遵循原來的推薦體系。請和您組內的白金討論您的代推薦人或國際推薦之適當人選。
- * 在安麗公司正式取得當地政府許可前，從事安麗事業，包括出示安麗直銷計畫、銷售或供應安麗產品、組織或舉行任何小組會議或試圖以網站開發該市場。
- * 刊登廣告或尋求任何形式的媒體報導，包括傳單、佈告欄或名片的不當使用。
- * 以任何理由包括銷售、饋贈、產品示範或展示，進口安麗產品、輔銷用品或宣傳品至一新市場。因為未取得產品進口許可證和產品登記等即引入產品，將使違規直銷商和安麗公司遭受罰款、審驗限制增加和其他的不良影響。
- * 進口、使用或銷售任何業務資料、錄音帶、錄影帶或推廣工具，除非該類資料係安麗公司為該市場所特別製作。
- * 採用盲目的推薦方式，例如利用電話簿、職業團體的通訊錄等。請邀約和您本人認識的推薦對象，或是主動向您表示對安麗事業有興趣的人。
- * 以少許努力即可換取巨額財富、不須零售、可避稅或終生收入保障等錯誤的說明來介紹安麗事業，如此的宣稱均為禁止的行為。

違規處分

- * 「新市場的開發及零寬容政策」所禁止的行為與活動，無論活動地點為未開放市場或已開放市場，同屬違反規定。
- * 對於從事任何不當活動的安麗直銷商，安麗公司將進行個案審理，並依據違反情節的輕重予以警告、暫時停止或永久禁止他在新市場的活動等處分；對曾參與計畫不正當活動或明知不正當而未予以制止之上手直銷商，亦同。白金有責任教導組內的直銷商，在參與國際事業時能瞭解這些規則。而為了使新市場的活動能順利展開，希望每一位直銷商，無論是在字義或精神方面都能恪守各項規定。

在此，安麗公司重申對有志發展國際事業之直銷商全力的支持，然而安麗公司仍要強調，直銷商所有的活動必須遵守營業守則，以及其他國際和地方的相關法規。

註：「新市場的開發及零寬容政策」之規定，請參考營業守則第8條規定。

如何成為國際推薦人自我檢視表

1. 對國際推薦的基本認識

- 複習安麗新市場資訊。
- 複習國際推薦手冊。
- 複習安麗事業手冊。

2. 查看您的推薦體系中是否有人有國際推薦之經驗

- 詢問有國際推薦經驗的直銷商之姓名。
- 向他們請教。
- 看看推薦體系中是否有人選可做為代推薦人。

3. 著手進行

- 列出目標國家的推薦對象名單。
- 利用電話或書信和推薦對象聯絡。
- 將安麗公司針對該市場所製作之書面資料寄給推薦對象。
- 將您的姓名、住址和直銷商編號告知推薦對象。
- 請推薦對象和當地的安麗分公司聯絡，或與您推薦體系中之當地直銷商聯繫。
- 如果由您推薦體系中的直銷商擔任代推薦人，請將他的姓名、住址和直銷商編號告訴推薦對象。

4. 注意限制事項

- 請勿寄送安麗產品給推薦對象。
- 除安麗公司為國際推薦所製作發行的資料外，請勿寄任何書面、視聽資料，或輔銷器材等等。
- 請勿刊登廣告尋求推薦對象。
- 請勿盲目邀約。

5. 親至國外

- 展開推薦工作之前，先與當地的安麗分公司聯絡。
- 把您的姓名、住址和直銷商編號告訴推薦對象。
- 請您的推薦對象和當地的安麗分公司或是您推薦體系中的當地直銷商聯繫。
- 如果由您推薦體系內的當地直銷商做為代推薦人，請告訴推薦對象他的姓名、住址及直銷商編號。

6. 瞭解獎勵計畫

- 研讀代推薦人的權益。
- 研讀國際推薦人的權益。
- 研讀獎銜與獎金的範例。

7. 訂立目標

- (可衡量自己的業務擴展狀況，自行設立期望達成的目標)

辭彙解釋

| | |
|--------------------|---|
| 推薦人 | 所有安麗直銷商必須經由其他安麗直銷商的推薦而加入安麗事業。推薦他人者即是推薦人；推薦人對其下手直銷商負有訓練、輔導之職責。 |
| 直接推薦人 | 直接推薦某推薦對象而未涉及國際性連結之直銷商。 |
| 國際推薦人 | 推薦居住於他國的推薦對象之直銷商。 |
| 代推薦人 | 居住於被國際推薦的直銷商之所在國並成為其當地推薦人之直銷商。代推薦人如同直接推薦人負責所推薦直銷商的訓練與輔導等職責。 |
| 獎銜 | 藉由各種襟章的頒贈以認承直銷商在事業上的成就。 |
| 獎勵 | 直銷商於獲取不同成就階段時，可獲得的獎金、海外旅遊和利益。 |
| 最高業績獎金標準 | 業績獎金的最高百分比；在美國及加拿大為25%，而其他市場則為21%。 |
| 領導獎金 | 當直銷商達到21%時，其個人小組售貨額的4%將做為領導獎金支付給其直接推薦人。(如果直接推薦人符合了最低領取標準) |
| 代推薦人領導獎金和國際推薦人領導獎金 | 當國際推薦直銷商達到最高業績獎金標準時，所產生的領導獎金分別由代推薦體系獲得4%(代推薦人領導獎金)以及國際推薦體系得2%(國際推薦人領導獎金)，假如其皆符合最低的合格領取標準。 |
| 多重國際直銷權 | 在某國已擁有直銷權之直銷商於他國所建立的新直銷權。每一個新事業在其建立的所在國必須有個代推薦人，而且多重國際直銷權的建立須遵循當地政府法規和安麗直銷商營業守則。 |

