



業務輔銷品質保證標準

程序規範



業務輔銷品質保證標準

業務輔銷 (BSM- Business Support Materials) 指以下所有產品和服務，包含但不限於書籍、雜誌、海報和其他印製文宣；線上文宣；網際網路網站；音訊、視訊或數位媒體；大會、會議和研討會：

1. 目的在於針對安麗產品、服務招攬及教育潛在對象、顧客或潛在顧客，或支援、培訓、激勵及教育直銷商，或
2. 包含使用一個或多個安麗名稱、商標、服務標章、著作物或其他屬於或授權安麗的智慧財產，或
3. 其他情形提供時，明示或暗示與安麗的附屬關係、聯繫或關聯。使用「業務輔銷」一詞時，如未註明「安麗製作」，則僅指非安麗製作之業務輔銷。

安麗相信，業務輔銷是幫助建立安麗事業的有效工具。使用成功的直銷商領導人及其培訓組織開發或提供的工具及教材，能有意義且正向的影響安麗事業。

為進一步實現此目標，安麗建立了「業務輔銷品質保證標準」(QAS / Quality Assurance Standards)，這個標準適用於所有業務輔銷，及所有直銷商推廣安麗事業時的要求與標準。品質保證標準可分為兩個部分：

1. **程序規範**，包含業務輔銷相關的必要性流程及要求。
2. **內容標準**，詳細說明業務輔銷中與主題、訊息、內容及資料相關的標準及要求。

請留意，品質保證標準中的要求與標準，並未完全涵蓋所有與業務輔銷審查或其他需遵循規範的情境下，可能遇到的層面或情況。然而，安麗相信，這些標準結合「安麗營業守則」及其他安麗政策，對於維護並提升安麗及安麗直銷商的聲譽至關重要。

安麗 – 程序規範

所有業務輔銷的推廣、銷售與分發都必須遵守「安麗營業守則」以及為全體直銷商所制定任何適用的業務輔銷政策，這些文件可能會隨時修訂。

「安麗營業守則」及相關適用的業務輔銷政策以引述方式納入本程序規範。

設備 / 銷售輔助工具

任何用於支持安麗產品與服務銷售的設備及其他銷售輔助工具，必須事先獲得安麗公司的書面授權，才能使用或銷售。

會議、活動及聚會

與安麗事業直接或間接相關的所有會議、聚會和活動，都必須遵守本章節的要求及限制。

經安麗要求時，直銷商及其培訓組織需事先提供其計劃舉辦、贊助、提供參與機會，或與之相關的會議、聚會和活動的相關資訊及細節，並在每季度提前提供會議活動之行事曆，包含日期、時間及地點。

對於票價、門票費或入場費超過以下所列金額的會議、研討會、年會、大會及活動，直銷商及其培訓組織需在舉辦三周前，向安麗公司提交申請書報備、審查及核准，經安麗公司核可後，才得以舉辦。

需事先提交，以供審查及核准：

1. 一日課程 / 會議，每人每日收費超過新臺幣 1,500 元（不含住宿）。
2. 二日課程 / 會議，每人總收費超過新臺幣 4,000 元（含住宿）。
3. 三日以上之課程 / 會議，每人總收費超過新臺幣 7,000 元（含住宿）。
4. 不分天數之課程 / 會議，累計總價或一次性付費費用超過新臺幣 6,000 元（不含住宿）。
5. 線上課程 / 會議，每人每場次收費超過新臺幣 200 元。
6. 每一系列不分堂數之線上課程 / 會議，累計總價或一次性付費費用超過新臺幣 2,000 元。

倘若直銷商或其培訓組織直接或間接舉辦、主辦、贊助、籌劃此類會議，或為此類會議發放門票或收取入場費，則需提供包含負責每場活動的培訓組織人員或直銷商姓名及聯絡資訊的會議行程表。若行程表有任何變動，負責的直銷商或培訓組織人員應儘速通知安麗公司。

直銷商及其培訓組織必須確保會議、聚會及活動中所有講者皆遵守品質保證標準的「內容標準」部分。若講者非直銷商，則直銷商或其培訓組織必須提供給該講者一份「內容標準」，並要求其簽署書面協議，確認演講及表演將遵守「內容標準」。負責該會議、聚會及活動的直銷商或其培訓組織需對講者所違反的規定承擔責任。

會議、活動及聚會標準

所有會議、活動及聚會必須符合以下基本標準：

- 場地應乾淨整潔、適合業務需要、環境良好，並符合適用的法律、規則及法規。
- 所有內容都必須符合「內容標準」及「程序規範」。
- 應盡力確保為所有與會者或觀眾提供適當的座位，且座位及會議室容量應符合適用法律、規則或法規。
- 觀眾應能直接或經由螢幕清楚看到舞台上的活動過程。
- 為整個會場的簡報提供良好的音訊品質。
- 會議主辦者於舉辦會議、大會及活動前，須獲得所有必要的許可證、許可及執照。

會議、活動及聚會票券 (實體或電子票券) 須包含

- 活動名稱
- 主辦人姓名及聯絡方式
- 日期和時間
- 地點
- 票價
- 依據「營業守則」第 7 條退費
- 正面或反面需備註：

「本票券之購買為自由選擇。現場不得錄音或錄影，所建議的技巧和方法雖對他人有效，但並不保證對您也同樣有效。然而，我們希望這些想法能協助您發展穩健且成功的安麗事業。」

業務輔銷退費規定

銷售業務輔銷的直銷商及其培訓組織必須制定符合「營業守則」第 7 章規定的標準退費政策。此外，必須制定爭議解決程序，要求直銷商及其培訓組織基於誠信，盡最大努力解決與業務輔銷購買者之間的任何爭議，並將任何未解決的爭議提交「安麗營業守則單位」進行裁決。退費、爭議解決程序以及退貨負責人必須在任何業務輔銷銷售前明確告知購買者，倘若這些條款未包含退貨負責人，則賣方應負責處理退貨事宜。

業務輔銷之包裝和使用業務輔銷之內容審查序號要求

每個已授權的業務輔銷必須包含以下資訊：

- 製作業務輔銷品的直銷商或其培訓組織名稱
- 業務輔銷之標題
- 業務輔銷之價格
- 業務輔銷必要揭露之內容（如有）

上述資訊必須清晰、易懂，並使用銷售或分發業務輔銷市場國家的語言，然而，該資訊在業務輔銷品上的位置可能會有所不同。

必要會議內容（線上或線下）

直銷商及其培訓組織舉辦、贊助、提供參與機會參與，或以其他方式與下列所屬類別的會議及活動相關或參與其中，則必須確保該會議及活動符合品質保證標準的「內容標準」部分，並提供以下會議內容。

公開會議 • 由 50 人或以上組成的會議。 • 若向潛在對象收費，金額必須為象徵性，不得高於支付會議的實際成本。 • 目的是向潛在對象介紹安麗事業。	主辦者 • 必須由白金或曾達到白金以上獎銜的直銷商主辦。 • 會議的一部分須用於提及賺取收入 - 安麗業務計畫，或安麗產品。
研討會、活動及培訓 • 主要為直銷商的聚會。 • 潛在對象可參加。若向潛在對象收費，金額必須為象徵性，不得高於支付會議的實際成本。 • 目的為提供以下的訓練和教育： - 建立穩健可持續成長的安麗事業，或 - 安麗產品，或 - 上述兩個主題	主辦人 • 必須由白金或曾達到白金以上獎銜的直銷商主辦。 建立事業 若研討會提供建立事業的教育訓練，必須包含以下內容： • 激勵、表揚或經驗分享 • 講者建立事業技巧 • 安麗產品 若研討會提供有關安麗產品的教育訓練，則至少必須包含有關安麗產品的討論或展示，以及「滿意保證」的說明。

年會/大會/表揚 • 主要為直銷商的集會。 • 潛在對象可參加。若向潛在對象收費，金額必須為象徵性，不得高於支付會議的實際成本。 • 目的為表揚、激勵及培訓直銷商。	主辦者 • 必須由鑽石或曾達到鑽石以上獎銜的直銷商主辦。 1. 直銷商表揚 2. 激勵: 目的在激勵直銷商建立安麗事業的 介紹、演講或活動。 3. 推廣業務輔銷: 如有討論，不可超過會議時間的 5%。 4. 安麗公司人員報告（如有）或安麗製作的影片 5. 安麗產品
領導人會議 • 直銷商領導人的聚會。 • 目的為業務培訓和業務策略。	1. 資深直銷商領導人強調努力與獎勵的 觀念 2. 年度最佳實務經驗分享培訓並依據需要進行講者培訓 3. 提高生產力和獲利能力的策略和工具 - 目標設定和行動規劃

安麗品牌使用規範

安麗品牌標準有助於確保安麗名稱或標誌在與安麗事業相關的某些項目、地點或情況中，作為主要品牌呈現時的使用標準：

所有會議活動（事業機會 OPP、年會、大會、研討會、表揚會議等）及業務輔銷品（音訊、視訊、文宣、投影片簡報、網站、APP 應用程式等）：

- 每當：

- 提及「安麗業務計畫」，或
- 描述或討論「安麗業務計畫」的任何內容，或
- 提及從安麗獲得的收入：
必須提及安麗的名稱，並盡可能於顯眼處（如標誌、視訊螢幕、簡報投影片等）清楚出現安麗的標誌。

- 此外，凡使用直銷商之培訓組織或直銷商自己的品牌或團體名稱、標誌或商標時，必須提及安麗的名稱或出現安麗標誌。

服裝 / 其他品牌項目：

- 此類項目必須直接與建立安麗團隊或拓展安麗業務相關或有所幫助。
- 此類項目不得以牟利為目的而被購買及轉售。
- 倘若品牌項目並非安麗指定供應商所提供，則應向安麗公司提交一份新項目報備，詳細描述產品、品牌以及對於項目的需求，供安麗公司審查及核准。

注意：使用安麗標誌或品牌時，直銷商及其培訓組織必須使用安麗核准的標誌及品牌。

業務輔銷的報備及審查

除非「安麗營業守則」、書面政策或安麗公司通知的其他政策另有規定，銷售、要約銷售、分發、提供取得或創建業務輔銷的所有直銷商，均有責任確保這些業務輔銷符合品質保證標準中的「內容標準」，並依據下列報備程序提交安麗公司審核及授權。安麗公司對於業務輔銷的審核及授權，並不免除直銷商遵守適用法律（包含但不限於使用第三方智慧財產權的法律）的任何相關責任。

可記錄留存的業務輔銷品（會議和活動以外的業務輔銷）

售價或授權費達 150 元或以上的業務輔銷品，必須提交給安麗公司報備審核與授權。不論價格如何，凡包含安麗事業計劃、安麗產品或任何將用於潛在對象的業務輔銷之參考內容，均須提交給安麗公司報備審核與授權。

- 報備前置作業

直銷商及其培訓組織提交業務輔銷品供審核時，應盡力確保所有提交給安麗公司審核的業務輔銷品，均符合品質保證標準的「內容標準」。

- 報備流程：

1. 直銷商之培訓組織及業務輔銷品提交者，應向安麗指定的連絡人或部門提交一份業務輔銷品的報備授權申請單，與任何書面摘要說明及業務輔銷品的細節內容。
2. 安麗對於提交審查的業務輔銷品，將自行決定為無須經審查即授權的業務輔銷品，或拒絕為其非業務輔銷品的項目審查。
3. 業務輔銷品一旦通過授權，安麗將提供業務輔銷品的「內容審核序號」（CRN / Content Review Number），並將授權通知直銷商之培訓組織或業務輔銷品的創建者。只有在業務輔銷品獲得「內容審核序號」的情況下，安麗才正式授權該業務輔銷品可向直銷商或潛在對象（視情況而定）進行推廣、銷售及分發。
4. 倘若安麗公司於審核過程發現違反品質保證標準，將拒絕核准該業務輔銷品。若創建者及業務輔銷品相關權利人同意，直銷商之培訓組織或業務輔銷品提交者，可以對業務輔銷品進行相應的修改，並重新報備審核。

在業務輔銷品獲得安麗正式授權並獲得內容審核序號之前，不得向直銷商或潛在對象推廣、銷售或分發。

會議及活動之業務輔銷

- 程序

除了在上述「會議、活動及聚會」章節詳列的報備和審核要求外，在會議或活動開始之前，直銷商或其培訓組織、任何贊助或參與會議及活動組織的人員，應盡力確保會議或活動的內容符合品質保證標準中的「內容標準」。

會議和活動的票價必須公平合理。安麗提出要求時，籌劃或舉辦會議及活動的直銷商必須立即提供會議或活動的開支、收入及利潤資訊。

所需培訓

每位創建業務輔銷品或舉行會議、活動的直銷商，都必須接受以下的培訓課程：

1. 「品質保證標準-程序規範」之流程及要求；以及
2. 「品質保證標準-內容標準」及講者培訓。

培訓課程將由安麗公司免費提供予直銷商。

此外，舉辦會議或活動的直銷商，有責任確保會議或活動中發言的直銷商，每年接受「品質保證標準-內容標準」及演講培訓。經安麗要求時，直銷商必須提供培訓方式、時間和地點相關詳細資料，及一份與會者名單。