

公司營運政策
Forever Living.com, LLC
Forever Living Products Canada, Inc.
1/1/2012 修訂

目錄

1. 導論.....	1
2. 定義.....	3
3. 保用、保證、產品退回及購回	6
4. 獎金結構/獎金計劃.....	7
5. 經理資格和合格條件.....	10
6. 領導獎金.....	12
7. 額外獎勵.....	13
8. 經理級以上獎勵.....	14
9. 寶石級獎金.....	16
10. 資產獎勵.....	17
11. 年終分紅獎勵	
12. 永久全球年會旅遊獎勵.....	18
13. 訂貨規則.....	20
14. 重新推薦條例.....	21
15. 國際推薦條例.....	21
16. 嚴禁活動.....	22
17. 公司營運政策.....	25
18. 法律條例.....	28
19. 嚴禁條例.....	30
20. 機密資料和保密協議.....	31

1 導論

1.01 (a)美國永久產品國際公司 (Forever Living Products)及其所屬的各關係企業及分公司，採用獨特的經營理念，透過其遍及全世界的獨立代理商，秉持宣導與服務的態度，致力於推展及銷售本公司獨家生產的健康美容產品。永久公司為獨立代理商提供品質最佳的產品，最優秀的人力支援和最完善的獎金計劃。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代理商們提供了一個增進生活品質的機會，並為有意加入永久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代理商沒有最低資本額的規定，而且永久公司優惠的購回規則，降低了代理商所承擔的財務風險。

(b)永久公司不褒揚不確實按公司獎金計劃努力工作，只是依賴他人的努力來獲取個人財務成就的獨立代理商。永久公司給付的報酬是依產品銷售業績而定。每位獨立代理商都是獨立承攬人，其獎金收入的多少全賴個人努力的程度而定。

(c)永久公司具有多年成功的經營歷史，永久公司的市場獎金計劃是向消費者促銷及推廣高品質的產品為首要目標。獨立代理商的首要目標是向消費者促銷及推廣高品質的產品來建立起銷售組織網為其主要宗旨。

(d)永久公司鼓勵各層級之獨立代理商每月做零售銷售並記錄每月銷售額。

(e)成功的獨立代理商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)代理商如果有疑問需要解答，應該向當地的RSD或ASM (區經理)詢問，或是打1-888-440-ALOE (2563)向總公司服務處詢問。

1.02 (a)永久公司營運政策的各項規定和條例是為了對銷售和展業程序作出嚴謹的管理，以及預防對濫用或非法行為的發生。永久公司將對營運方針適時並隨時因需要而有所增訂或修訂。

(b)每一位代理商都有義務對永久公司的營運政策有實際的了解。

(c)凡獨立代理商在「獨立代理商申請表」上簽字時，即表示同意遵守永久公司之營運政策。申請表上亦已寫明獨立代理商承諾依約遵守永久公司之營運政策。代理商向永久產品公司訂貨，即表示再次確認其同意遵守本公司營運政策。

2 定義

- 2.01 **銷售業績:** 是指向公司訂貨後在訂單上所產生的箱積分
- 2.02 **活躍銷售領導:** 代理商在原居住國家，在一個月內有保持 4 個活躍箱積分，而且其中 1 個箱積分是個人箱積分，就視為活躍銷售領導。活躍資格是每個月根據是否有達到 4 個活躍箱積分來決定，活躍資格也是決定代理商是否在當月具有領取業績獎金，領導獎金，寶石級獎金，資產獎勵，巨鷹經理資格，年會旅遊和年終分紅等獎勵的資格標準。
- 2.03 **獎金:** 公司支付給代理商的現金就是獎金。
- (a) **個人獎金 (PB):** 是指公司支付給助理主管、主管、副理以及經理級代理商個人銷售箱積分以零售價計算的 5% - 18% 的現金獎金。
- (b) **新代銷商獎金 (NDB):** 當新加入的代理商購買產品，公司將依據新代理商購買產品量，支付給新代理商上線以零售價計算 5%-18% 的新代理商獎金。
- (c) **業績獎金 (VB):** 是指發給依據合格活躍銷售領導的個人小組業績箱積分以零售價計算的 3-13% 的獎金。
- (d) **領導獎金 (LB):** 是指支付給合格經理依據其下線經理個人小組以及下線經理之下的代理商小組箱積分以零售價計算的 2%-6% 的獎金
- 2.04 **箱積分:** 「箱積分」(Case Credit) 是在永久獎金計劃中用來計算代理商晉升、獎金和獎勵的標準單位。每一樣永久產品都有既定的箱積分。當代理商從公司每購買 132 元美金的產品時，就能得到「1 個箱積分」的業績。所有的箱積分是以每個月份來計算。
- (a) **活躍箱積分:** 個人箱積分加上新代理商箱積分即是活躍箱積分。活躍箱積分是每個月用來計算一位銷售領導級代理商是否具有活躍資格的標準。
- (b) **領導箱積分:** 活躍領導獎金合格經理可得到第一代、第二代或第三代活躍經理的 40%、20% 或 10% 的個人和非經理線小組箱積分
- (c) **新代理商商箱積分:** 是指代理商直接推薦出來的新代理商或代理商的下線代理商所購買或銷售所產生出來的箱積分。
- (d) **非經理線箱積分:** 是指不是在經理小組下面所產生的個人小組箱積分。
- (e) **越代箱積分:** 是指來自不活躍下線經理之下的代理商下線個人或非經理線箱積分。

(f) **個人箱積分**:代理商個人所產生出的箱積分。

(g) **總箱積分**:代理商的銷售總箱積分。

- 2.05 **CC**: 箱積分(參閱 2.04)
- 2.06 **代理商**:已經被永久公司批准接受的代理商申請書上所顯示的代理商姓名者, 即為代理商。無論級別。
- 2.07 **本國**:代理商現居住國
- 2.08 **下線**:所有經由永久代理商推薦加入永久公司的代理商, 無論代數, 皆為下線。
- 2.09 **巨鷹經理**:達到巨鷹經理資格的代理商即為巨鷹經理。(參閱 8.04)
- 2.10 **資產獎勵**:支付給合格領取資產獎勵代理商為期 36 個月的額外獎金。(參閱 10.01)
- 2.11 **旅遊獎勵**:頒發給有達到獎金計劃中各種獎勵資格的旅遊獎勵。(參閱 7.03)
- 2.12 **寶石級經理**:有培養出 9 位第一代確認合格經理的經理級代理商。(參閱 8.07)
- 2.13 **原居住國**:指代理商居住時間最多的一個國家。經理必須在他的原居住國有保持領取小組業績獎金和領導獎金資格, 才能領取海外國家的獎金。
- 2.13.1 **年終分紅基數**: 根據年終分紅獎勵規則中的規定, 以分紅總箱積分為準, 用來作為決定代理商年終分紅的計算根據數。
- 2.14 **繼承經理**: (參閱 5.04)
- 2.15 **合格領導獎金**:具有領取當月領導獎金的合格經理。(參閱 6.02)
- 2.16 **月份**:一個月份(例如: 1 月 1 號 到 1 月 31 號)。
- 2.17 **NDB**:新代理商獎金 (參閱 2.03(b))
- 2.18 **NDP 利潤**: 新代理商利潤 (參閱 2.21)
- 2.19 **新代理商**: 還沒有達到助理主管階級的代理商
- 2.20 **新代理商優惠價**:新代理商優惠價, 不含稅, 是零售價 15%的折扣, 是代理商還沒有達到可以以批發價定購產品的優惠價錢。
- 2.21 **新代理商利潤**: 批發價和新代理商優惠價的差價, 這項利潤將直接的支付給新代理商的直接上線。
- 2.22 **營運公司**: 一個行政實體使用一個電腦系統來統計和計算一個國家或多個國家的升級、獎金和獎勵等

- 2.22.1 **全球年終分紅獎勵參與國**: 在過去一年中的任何連續 3 個月之內, 整個國家的箱積分有達到至少 3 千箱以上(如果是要重新合格獲得參與國資格, 必須在任何連續兩個月之內達到 3 千箱以上的業績), 並且在你的國家中, 至少有一位代理商是具有領取全球年終分紅獎勵資格的國家, 就可以合格成為全球年終分紅獎勵的參與國。
- 2.23 **PB:個人獎金 (參閱 2.03(a))**
- 2.24 **個人銷售業績**:在代理商名下所產生的零售業績或是箱積分。
- 2.24.1 **合格全球年終分紅資格的國家(Qualifying Country)**: 代理商在全球任何年終分紅獎勵參與國來達到代理商合乎全球年終分紅獎勵合格標準的參國家, 皆為合格全球年終分紅資格的國家。
- 2.25 **合格經理**: (參閱 5.01)
- 2.26 **區域**:代理商的原居住國所在地區是為區域。這些區域包括北美、拉丁美洲、非洲、歐洲和亞洲。
- 2.27 **重新推薦代理商**: 在 2 年之內都沒有任何活動而變更推薦人的代理商。(參閱 13.01)
- 2.28 **零售顧客**:不具代理商身份, 購買產品作為個人使用的個人。
- 2.29 **銷售領導**:主管或主管階級以上的代理商。
- 2.30 **銷售級別**:根據代理商以及其組織網所產生的箱積分所達到的各種級別。這些級別包括助理主管、主管、副理和經理。(參閱 4.01(b)-(e))
- 2.31 **推薦人**:推薦新代理商加入的代理商, 或是任何代理商的上線。
- 2.32 **推薦經理**: (參閱 5.03)
- 2.33 **SRP:建議零售價(參閱 2.34)**
- 2.34 **建議零售價**: 公司訂出來銷售給零售顧客不含稅的零售價。永久公司的獎金是以零售價計算。
- 2.35 **轉任經理**: (參閱 5.04)
- 2.36 **上線**: 代理商的上線推薦人。無論代數。
- 2.37 **合格經理**: (參閱 5.02)
- 2.38 **VB:小組獎金 (參閱 2.03(c))**
- 2.39 **寬減**:經理從原居住國獲得的優待減免讓經理級代理商能夠領取到所有海外國家的小組獎金和領導獎金。(參閱 14.01(c)-(d))

- 2.40 **網店:**永久公司的官方購物網站 www.foreverliving.com
- 2.41 **批發價:**不含稅，零售價 30%的折扣。只有合格購買批發價的代理商才可以以批發價定購產品。
- 2.42 **批發價合格:**具有以批發價購買產品的資格。當代理商在任何連續兩個月之內達到 2 個箱積分之後，就具有批發價資格。

3 保用、保證、產品退回及購回

- 3.01 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
- 3.02 永久公司提供其產品無瑕疵及品質滿意保證。除輔銷資料以及促銷產品以外，永久公司對所出售的產品提供從購買日起30天內百分之百的品質保證。

零售顧客:

- 3.03 永久公司對零售顧客提供百分之百的產品滿意保證。零售顧客在購買永久公司產品後的30天內有權：

- (a)更換任何有瑕疵的產品
- (b)取消交易，退回產品並取回全額退款。

無論是在哪一種情況下，零售顧客都必須向其購得產品的本公司獨立代理商提出產品購貨證明（送貨單）以及購買時間證明。永久公司有權保留拒絕給付重複退款要求的權利。

- 3.04 如果產品是透過永久公司獨立代理商購買，永久公司的獨立代理商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。如果顧客與獨立代理商之間發生衝突，永久公司會根據事實裁奪並解決問題。如果金額已由永久公司支付，那麼已從銷售該產品中獲利的永久公司獨立代理商必須將相同的錢額繳付給公司。

代理商購回及退款處理程序：

- 3.05 在產品的個別保證與保用期間，永久公司會對有瑕疵的產品提供更換服務，永久公司也會對因零售顧客不滿意而退回給代理商的產品提供更換與取代。這類的取代都必須出具有效的購買日期證明。此外，代理商若要更換由零售顧客所退還的產品，必須提出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，永久公司將不予受理。

3.06 (a) 對於終止代理權的代理商，公司將購回當事代理商在過去12個月份期限之內任何尚未出售，但仍可購回後再出售的產品。任何欲終止代理權，必須以書面繳呈終止代理權意向。其所有代理權之福利和權益亦將被終止。代理商必須退回產品，並且必須出示購買產品的來源(如：從提貨中心，還是網站)。

(b) 如果取消/終止代理商權的代理商退的貨是使用NDP(新直銷商優惠價)所購買的話，公司將從取消代理權的代理商上線扣回當初所發給上線的新代理商利潤獎金。如果所退回的貨超過1個箱積分的貨量，公司將從直接上線扣回箱積分。如果這些箱積分是用來作為升級的箱積分，公司將重新計算箱積分後再決定所升級的上線的級位是否可以被保留不變。

(c) 如果所退回的貨是永恆套箱(Touch of Forever) 或是其他種套箱，但是所退回的套箱中有缺少某件產品，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批發價款。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代理商，但是退貨款中的款數為：貨款減去所領取過的個人獎金、運費、手續費以及任何其他相關費用。

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

3.07 「購回規則」是為了使推薦人和公司能確實督促代理商慎購產品為目的而設立的。代理商每次購買量不該超過其個人和銷售所需。推薦人應極力建議代理商只購買符合其當下銷售需求量之產品，只有當百分之七十五的存貨出清後，該代理商才能再訂貨。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」。

4 獎金發放辦法

4.01 以下為永久公司的獎金體系說明：

Marketing Plan

	Personal Bonus	Volume Bonus	Volume Bonus	Volume Bonus
Manager 120 cc	18%			
Assistant Manager 75 cc	13%	5%		
Supervisor 25 cc	8%	5%	10%	
Assistant Supervisor 2 cc	5%	3%	8%	13%
New Distributor				

(a) **新代理商**: 公司將支付:

- 個人親自推薦加入永久但還沒有達到具有合格以批發價訂貨的新代理商所購買產品所產生出來的新代理商利潤。

(b) **助理主管**: 在任何連續兩個月之內在居住國達到 2 箱個人和非經理線小組箱積分。公司將支付:

- 個人親自推薦加入永久但還沒有達到具有合格以批發價訂貨的新代理商所購買產品所產生出來的新代理商利潤。
- 個人親自推薦加入永久的新代理商和新代理商小組 5%的業績獎金。
- 個人銷售總額的5%的個人獎金。

(c) **主管**: 在任何連續兩個月之內在居住國達到 25 箱個人和非經理線小組箱積分。公司將支付:

- 個人親自推薦加入永久但還沒有達到具有合格以批發價訂貨的新代理商所購買產品所產生出來的新代理商利潤。
- 個人親自推薦加入永久的新代理商和新代理商小組以零售價計算的 8%的業績獎金。
- 個人銷售總額以零售價計算的 8%的個人獎金。
- 個人親自推薦加入永久的助理主管和助理主管小組以零售價計算 3%的業績獎金。

(d) **副理**: 在任何連續兩個月之內在居住國達到 75 箱個人和非經理線小組箱積分。公司將支付:

- 個人親自推薦加入永久但還沒有達到具有合格以批發價訂貨的新代理商所購買產品所產生出來的新代理商利潤。
- 個人親自推薦加入永久的新代理商和新代理商小組 13%的業績獎金
- 個人銷售總額的 13%的個人獎金。

- 個人親自推薦加入永久的主管和主管小組 5%的業績獎金。
- 個人親自推薦加入永久的助理主管和助理主管小組 8%的業績獎金。

(e) **經理**：在任何連續兩個月之內在居住國達到 120 箱個人和非經理線小組箱積分。公司將支付：

- 個人親自推薦加入永久但還沒有達到具有合格以批發價訂貨的新代理所購買產品所產生出來的新代理商利潤。
- 個人親自推薦加入永久的新代理商和新代理商小組 18%的業績獎金
- 個人銷售總額的 18%的個人獎金。
- 個人親自推薦加入永久的副理和副理小組 5%的業績獎金。
- 個人親自推薦加入永久的主管和主管小組 10%的業績獎金。
- 個人親自推薦加入永久的助理主管和助理主管小組 13%的業績獎金

。

(f) 凡在一個月內或連續的兩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/或經理的級位。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。

(g) 除非是屬於同一個營運體系，否則不能夠把在一個國家所產生的箱積分和在另一個國家所產生的箱積分合併起來，來達成升級。

(h) 新代理商所產生的個人箱積分將會被算是代理商的助理主管級直接上線以及所有助理主管級以上的上線的新代理商箱積分業績。

(i) 在代理商還沒有升級成為經理之前，代理商的上線推薦人將會獲得下線代理商所產生的箱積分業績，如果上線經理具有領取領導獎金的資格，那么上線經理將可以從第一代下線經理的個人和非經理線小組的業績中獲得 40%的箱積分業績，從第二代下線經理的個人和非經理線小組的業績中獲得 20%的箱積分業績，從第三代下線經理的個人和非經理線小組的業績中獲得 10%的箱積分業績。

(j) 在升級的過程中，代理商不可以會僭越超越其推薦人的級位而升級。

(k) 除非代理權終止或是獨立代理商被重新推薦，否則一旦取得某銷售級位，可永遠保持該級位，無須重新核定資格。

4.02 新代理商 6 個月重新推薦

(a) 凡是已經加入永久公司滿6個月，但是還沒有達到助理主管階級的代理商，將有資格重新選擇新的上線。

(b)重新選擇新上線的代理商將失去以前所有的下線組織網和所累計的箱積分，將會被視為全新加入永久的新代理商。所產生的業績將會列算在上線所有要領取獎勵的合格條件中。

4.03 活躍資格

(a)獨立代理商必須維持「活躍代理商」的身份，並符合代理體系營運方針中所規定的其他條件，才能領取所推薦之小組的業績獎金和特別獎勵或獎金。領取個人獎金、新代理商獎金和新代理商利潤獎金除外。

(b)在本國當月有保持四個個人箱積分業績的代理商，才可以被認定是具有活躍資格的銷售領導。四箱中至少有一箱必須是個人箱積分。

(c)在當月沒有保持活躍資格的銷售領導，將不會領取到當月的業績獎金，也將不會視為活躍銷售領導。所有業績獎金將支付給具有活躍資格的最近一位上線代理商，如果最近代一位上線代理商也沒有保持活躍資格，那麼獎金將會再往上一個有保持活躍業績的上線代理商，以此類推。

(d)任何失去領業績獎金的活躍銷售領導，可以在下一個月重新保持活躍業績資格，來重獲活躍銷售領導的資格(但是不可以追溯因失去活躍資格所無法領取的獎金)。

4.04 獎金計算和支付

(a)所有獎金均照美國建議零售價(SRP)計算，並會明列在獨立代理商每月業績摘要報告中。

(b)獎金之計算係以代理商在本代理體系中的級位為基準，依代理商目前的級位計算。例如：若某助理主管在一個月或連續兩月份內，共取得30個個人箱積分，其即可就前25箱獲取5%的獎金，後5箱獲取8%的獎金。

(c)代理商不可獲得其所屬小組中同階級代理商之業績獎會金(V.B.)。但是可獲得箱積分以助其在永久公司的代理系統中升級。

(d)獎金支票以郵寄或匯款的方式在產品銷售後之次月十五日寄出。例如：一月份合格銷售獎金將於二月十五日寄出。

(e)當代理商設有直接匯存帳戶，公司將會把代理商獲得的新代理商利潤在每個月的10號、20號、30號和每個月最後一天之後的第一個工作日，直接匯存到代理商的帳戶。

5 經理級的資格與確認

5.01 確認合格經理:

(a)當並在每月的金摘要報告中記錄顯示代理商達成以下三項條件，此代理商將被提升為確認合格經理。並獲頒一枚金質經理獎章。

- 1) 其在一個月內或連續的兩個月內累積到120箱個人和/或個人小組非經理線箱積分，
- 2) 該獨立代理商仍於該連續的兩個月維持活躍獨立代理商的資格，
- 3) 並且其組織網中沒有下線在同月晉升經理。

(b) 如果某獨立代理商與其下線於同月升級，但是這位下線是在任何一個國家同月升上經理，獨立代理商達成以下二項條件，此獨立代理商將被提升為確認合格經理。

- 1) 仍必須在該連續的兩個月維持活躍代理商的資格。
- 2) 必須在該月有達到25箱個人及/或非經理線個人小組箱積分，但這25箱個人及/或非經理線個人小組箱積分不是從同時達到升級地位的下線經理處得來的箱積分

5.02 不合格經理:

(a)當代理商和他的組織網在任何連續的兩個月之內達到了120個人和非經理小組箱積分，但是該代理商沒有達到合格經理的資格，將被視為不合格經理

(b)不合格經理可以合格領取個人獎金，新代理商獎金和小組業績獎金，但是不能合格領取領導獎金或是其他經理級的額外獎勵。

(c)不合格經理可以達到以下條件重新合格成為合格經理:

- 1) 在任何連續的兩個月之內達到了120個人和非經理小組箱積分。
- 2) 在重新合格期間的每一個月裡保持活躍業績領導資格

(d)從不合格經理達到了120個個人和非經理小組箱積分，重新合格成為了合格經理的那天起，只要具有合格領取領導獎金的資格，那麼所產生的業績和箱積分將可以被列算在領導獎金和領導箱積分的條件業績中。

(e)如果是在成為不合格經理的下一個月要馬上合格成為合格經理的話，那么在升上不合格經理的那個月份沒有被下線用來升上經理級的非經理小組箱積分，可以被列算為要成為合格經理的箱積分。

5.03 推薦經理:

(a)經理將經由以下途徑成為其直接上線的推薦經理

- 1) 合格成為合格經理
- 2) 從繼承經理或是轉任經理合格成為推薦經理

(b)推薦經理將會被列算成為上線經理合格領取寶石級獎金，寶石級經理晉昇資格以及其他獎勵的合格條件中。

5.04 繼承經理和轉任經理:

(a)當某經理的代理權終止時，其所屬下線的組織將回歸至放棄經理的原推薦人，但原有的層次級別(generation sequence)關係仍保持不變。

(b)若終止獨立代理權之經理是確認合格經理，同時在他/她的原組織中所有第一代確認合格經理在回歸至原推薦人之組織中，即被歸類為「繼承經理」，並可從眾位「繼承經理」中挑選一位成為「推薦經理」來代替那位被終止獨立代理權的第一代經理。

(c)「繼承經理」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。惟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。

(d)一位經理經由國際推薦進入其居住國以外的國家者，及即為「轉任經理」，惟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寬減免額中，也不能計算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)如果你是轉任或是繼承經理身份，你可以達到以下標準來重新合格成為推薦合格經理:

- 1)在1個月或連續兩個月之間達到120個個人或非經理線箱積分箱積分
- 2)在達成120個個人或非經理線箱積分的月份過中保持4箱個人箱積分的活躍資格
- 3)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，或是在你要成為推薦經理的海外國家達到活躍資格

6 領導獎金 (LB)

- 6.01 當代理商成為確認合格經理之後，可以繼續以發展培植出新領導經理下線，以及不斷的推薦新人和訓練個人小組代理商的方式，達到可以合格領取領導獎金的資格。
- 6.02 (a) 確認合格經理必須每個月具有合格領取領導獎金的資格才可以在合格的月份領取領導獎金。
- (b) 確認經理領取領導獎金的資格如下：
- 1) 現任確認經理每月的個人和非經理線銷售積分達到12箱積分，並且有保持活躍業績。
 - 2) 確認經理在當月有保持 8 個在原居住國內產生的個人和非經理線箱積分，並在業績報表上顯示在上個月確認經理有開發出兩條銷售箱積分至少達到在原居住國內產生 25 箱的下線合格經理。
 - 3) 確認經理在當月有保持 4 個在原居住國內產生的個人和非經理線箱積分，並在業績報表上顯示在上個月確認經理有開發出 3 條銷售箱積分至少達到在原居住國內產生 25 箱的下線合格經理。
- 6.03 任何在當月業績報表中達到每月最低銷售積分在原居住國內產生 25箱積分之「活躍確認合格經理」，其業績會被用來抵減其上線經理的最低箱積分要求，其上線「活躍確認合格「現任確認經理」」的業績將可抵減成個人小組 12、8個箱積分或個人4個箱
- 6.04 領導獎金只發放給組織網下有確認合格經理的確認合格經理，可得獎金之百分比為：
- a) 第一代經理和他們小組業績的6%
 - b) 第二代經理和他們小組業績的3%
 - c) 第三代經理和他們小組業績的2%
- 6.05
- (a) 任何確認合格經理在連續 3 個月沒有保持領取領導獎金的活躍資格，將失去資格。
- (b) 要重新恢復領取領導獎金資格的確認合格經理必須達到以下條件：
- 1) 連續三個月都達到12或12以上個人及個人小組和非經理線箱積分
 - 2) 在這連續的 3 個月之內，每個月保持活躍資格。
- (c) 在重新獲得領取領導獎金的資格之後，要到第 4 個月開始才計算獎金，而要等到第 5 個月的 15 號才能領到獎金。

7 額外獎勵

7.01 所有公司制定的獎勵目的都是以促進建立堅實的組織網為前提。這些前提包括銷售可以使用和可以被銷售的產品。所有的獎勵積分以及獎勵和獎品皆不能轉讓。所有的獎勵和獎品只頒發給有按照和遵守永久公司的獎金計劃和公司營運政策拓展永久事業，並且合格獲得領取該獎勵的永久代理商。

7.02 世界年會旅遊獎勵和獎章只頒發給在總公司登記有案的獨立代理商，即申請書上所列姓名的獨立代理商。

7.03 (a) 如果代理商為單身、無配偶，或是代理商配偶不能出席旅遊，代理商可以自選一位具有法定成人身份，可被推薦成為永久公司代理商的人選陪同參加旅遊。

(b) 旅遊獎勵包括：1500箱和1500箱以上的全球年會旅遊獎勵、藍寶旅遊、藍鑽旅遊、雙鑽經理旅遊以及三鑽經理旅遊等獎勵。

8 經理和經理級以上的獎勵

8.01 經理可以聯合所有海外第一代直接推薦的下線經理人數來合格晉昇從高級經理到世紀鑽石經理的級別。但是每一位第一代下線經理只能夠被計算一次。

8.02 所有經理級和經理級以上的獎章只有在公司批准舉行的表揚大會中才可以頒發。

8.03 **合格經理：**當一位代理商達到在 5.01 章節中所列出的條件標準，始可成為合格經理，並獲頒一枚金質獎章。

8.04 **巨鷹經理資格：**

(a) 巨鷹領導經理的頭銜和資格是根據每年的年度(1月-12月)業績來評定，當已經是經理級別的代理商，在年度內達到以下業績資格，將可被獲認為巨鷹領導經理：

- 1) 每個月有保持活躍業績(4CC)和領取領導獎金的資格
- 2) 總箱積分至少達到720箱，其中的100箱至少必須是來自個人新推薦的代理商業績。
- 3) 個人推薦並且發展出至少兩位新任的主管。
- 4) 支持並參加公司在區域裡舉辦的各項會議。

(b) 除此以外，所有高級經理級和高級經理級以上的代理商自己本身必須保持巨鷹經理的資格，並且必須發展或培養出巨鷹領導下線經理，巨鷹領導下線

經理不必是第一代，可獲有巨鷹領導的資格，所有的巨鷹領導下線經理必須是不同線。巨鷹領導經理的頭銜和資格是根據每年的年度(1月-12月)業績來評定。

- 1) 高級巨鷹領導經理：必須有培養出1條巨鷹領導經理。
- 2) 飛躍巨鷹領導經理：必須有培養出3條巨鷹領導經理。
- 3) 藍寶巨鷹領導經理：必須有培養出6條巨鷹領導經理。
- 4) 藍鑽巨鷹領導經理：必須有培養出10條巨鷹領導經理。
- 5) 鑽石巨鷹領導經理：必須有培養出15條巨鷹領導經理。
- 6) 雙鑽巨鷹領導經理：必須有培養出25條巨鷹領導經理。
- 7) 三鑽巨鷹領導經理：必須有培養出35條巨鷹領導經理。
- 8) 世紀鑽石領導經理：必須有培養出45條巨鷹領導經理。

(c)除了來自新線的非經理線個人小組和下線巨鷹經理業績之外，所以的合格條件必須是在同一個營運國家區域完成。

(d)經由重新推薦的代理商所產生的箱積分將可以被算作是新個人和個人小組箱積分，新主管小組箱積分和新線箱積分裡面。

(e) 100箱的新箱積分可以是經理聯合所有本國和海外國家的新人非經理線小組箱積分來達成合格條件。

(f)經理可以聯合所有本國和海外國家的下線巨鷹經理來爭取各級的巨鷹經理級別。

(g)巨鷹領導經理將獲得特別表揚，公司並將招待巨鷹經理參加所屬區域的巨鷹專屬旅遊。

(h)如果代理商在1月1號以後成為經理：

- 1) 在升級的月份所推薦加入的新代理商所產生的新箱積分，將會被算成那個年度的巨鷹經理獎勵的業績條件。
- 2) 在升上經理以後，必須在年底結束之前達到 720 個箱積分/其中包括 100 個箱積分和推薦發展出 2 個新主管，才可以合格巨鷹經理的資格。

(i)在達成以上各項合格標準成為巨鷹經理之後，公司將招待巨鷹經理參加所屬區域的年度的巨鷹經理旅遊。這項巨鷹旅遊獎勵包括：

- 1) 兩張來回機票和3夜飯店住宿
- 2) 參加專屬的巨鷹經理訓練
- 3) 參加所有巨鷹旅遊獎勵中的各項活動。

8.04.01 高峰巨鷹

(a)代理商在成為合格經理的一年之內達到7500個箱積分者，即可獲得巨鷹高峰獎勵。代理商可以根據箱積分來每年爭取巨鷹高峰獎勵。

(b)達到高峰巨鷹獎勵的經理，將被公司招待去參加一項專屬的全球旅遊獎勵，並將在全球年會中接受高峰巨鷹獎勵和表揚。

(c)經理必須參加全球年會，在全球年會上領取高峰巨鷹獎勵和表揚。

8.05 **高級經理:**凡是推薦及培養出兩位第一代「確認合格經理」的經理級代理,即可成為領導高級經理，並獲頒鑲有兩顆紅寶石的經理獎章一枚。

8.06 **飛躍經理:**凡是推薦及培養出五位第一代「確認合格經理」的經理級獨立代理商，即可成為領導飛躍經理，並獲頒鑲有4顆紅寶石的經理獎章一枚。

8.07 寶石級經理獎章

(a)凡是推薦及培養出九位第一代「確認合格經理」的獨立代理商，即可成為領導藍寶經理，並獲頒:

- 1) 獲頒有鑲有4顆藍寶石的金質獎章一枚
- 2) 公司免費招待藍寶經理到公司在代理商居住的當地區的渡假勝地旅遊四天三夜。

(b) **藍鑽經理:**凡是推薦及培養出十七位第一代「確認合格經理」的代理商，即可成為領導藍鑽經理:

- 1) 獲頒鑲有2顆藍寶石和2顆鑽石的金質獎章一枚
- 2) 獲頒特別設計的雕像一座。
- 3) 公司免費招待藍寶經理到公司在代理商居住的當地區的渡假勝地旅遊五天四夜。

(c) **鑽石級經理:**凡推薦及培養出二十五位第一代「確認合格經理」的獨立代理商，即可成為領導鑽石經理。:

- 1) 將獲頒鑲有1顆大鑽石的金質獎章一枚
- 2) 精美設計的鑽戒
- 3) 只要培養出的二十五位第一代「確認合格經理」皆為「活躍經理」，該領導鑽石經理在合格月份領取差額獎金和參加資產獎勵辦法的箱積分的最低要求則可取消
- 4) 免費招待7天6夜的外地豪華旅遊。。

(d) **雙鑽經理:**凡推薦及培養出五十位第一代「確認合格經理」的獨立代理商，即可成為領導雙鑽經理，可獲頒:

- 1) 鑲有兩顆大鑽石的金質獎章一枚

- 2) 全程免費招待到南非旅遊10天9夜
 - 3) 鑲飾鑽石的獨特精筆一枝
- (e) **三鑽經理:**凡推薦及培養出75位第一代「確認合格經理」的獨立代理商，即可成為領導三鑽經理，領導三鑽經理可獲得以下的獎勵：
- 1) 一枚鑲有三顆顯大鑽石的特別設計金質獎章。
 - 2) 免費招待14天13夜環球旅遊。
 - 3) 一支獨屬個人專有的手錶(品牌由公司自行決定頒予)
 - 4) 版數有限的珍藏家青銅雕(種類由公司自行決定頒予)
- (f) **四鑽世紀經理:**凡推薦及培養出100位第一代「確認合格經理」的獨立代理商，即可成為領導四鑽世紀經理。可獲頒:
- 1) 一枚鑲有4顆顯大鑽石的特別設計金質獎章

9 寶石級獎金

- 9.01 (a)當合格領取領導獎金的寶石級經理，在合格領取寶石級獎金的國家，以及在合格領取寶石級獎金的月份，具有合格的第一代活躍下線經理，將可依據第一代、第二代、第三代下線經理個人和非經理小組箱積分總數的零售業績獲得寶石級獎金。獎金的比例標準如下：
- 1) 9 條經理線 = 1%
 - 2) 17 條經理線 = 2%
 - 3) 25 條經理線 = 3%
- (b)如果合格經理在海外國家有一位第一代具有領取那個海外國家的寶石級獎金的合格推薦經理下線，那麼合格經理可以算這位海外的合格推薦經理是他/她在那個海外國家合格領取寶石級獎金的合格線之一。當海外經理合格成為推薦經理的時候，海外推薦經理將成為海外合格上線經理的寶石級獎金合格線之一。
- (c)寶石級獎金是由各國按照該國經理在原居住國內產生的個人和非經理小組箱積分總數的零售業績計算。因此，如要獲得該國的寶石級獎金，你在該國該月所推薦之活躍第一代經理的人數或符合領取領導獎金的經理條數必須達到要求。

10 資產獎勵

- 10.01 (a)活躍確認合格經理有資格獲取資產獎勵
- (b)資產獎勵分為三個等級：

- 1) 第一級：公司每月支付金額最高為\$400，以36個月為限
- 2) 第二級：公司每月支付金額最高為\$600，以36個月為限
- 3) 第三級：公司每月支付金額最高為\$800，以36個月為限

(c)必須連續3個月保持以下表格所列的箱積分標準：

資產獎勵合格條件/箱積分維持標準

月份	第一級 總箱積分	第二級 總箱積分	第三級 總箱積分
1	50	75	100
2	100	150	200
3	150	225	300

(d)在達到合格資產獎勵的第三個月的箱積分標準之後，接下來的3個月裡，經理代理商將可以根據所達到的箱積分領取到每一級獎勵的最高獎金數目，但是必須保持當初合格資產獎勵的第三個月的那個箱積分標準。

(e)在達到第三個月的標準後，每月業績必須維持不變。如果該獨立代理商的整組箱積分低於第三個月的標準時，公司每月發給的獎勵金按整組箱積分，每箱乘上\$2.66元來計算。

(f)如果代理商的整組箱積分在任何月份當中的某個月份低於50個箱積分，該獨立代理商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，該獨立代理商的整組箱積分達到50或50箱以上，公司將依照條例中的規定發放獎金。

(g)凡經理級獨立代理商在第三個合格月份中和其後的三十六個月期間，能夠擁有五位條經由其個人推薦的「活躍第一代確認合格經理」或五條符合領取領導獎金資格線時，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。

(h)凡是第三個合格月份中和其後的三十六個月期間，該經理級代理商每再增加五條位個人推薦現任「活躍第一代確認合格經理」或五條符合領取領導獎金資格經理線時，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。

(i)只有在合格經理有保持活躍的月份所產生的箱積分可以被計算用來合格領取資產獎勵。

(j)活躍代理商在成為合格經理之前所產生的箱積分，將會被列算在合格領取資產獎金的合格條件內。

(k)在完成第一或第二級資產獎勵確認第三個月後，代理商可以在接下來的一箇月中，爭取達到更高的資產獎勵等級。例如：一位代理商在一月、二月以及三月都被確認合格達到50,100,150個箱積分，在四月份達到225個箱積分。該代理商將可在四月份開始賺爭取為期三十六個月的第二級的資產獎勵。

(l)滿三十六個月後，代理商可依上述的獎勵計算方式重新合格資產獎勵。如該代理商在原先的三十六個月期滿前的六箇月中，若有任何三個連續月份能夠達到上述標準，該成績可作為合格另一級獎勵的資格。

11 年終分紅條例

以下各項核心合格條件必須在獨立代理商的原居住國或在在具有全球年終分紅獎勵資格的國家中完成，不可以合併在不同國家所完成的業績來合格。

核心合格條件：

1. 在合格期間，必須保持確認合格經理的級位，並且在每個月必須保持4個現任 (active) 個人箱積分；如果你是在合格期間升上確認合格經理，你必須在升上確認合格經理之後，每個月必須保持4個現任個人箱積分。
2. 在合格期間的每一個月，必須保持合格領取領導獎金的資格，如果你是在合格期間升上確認合格經理，你必須在升上確認合格經理之後的每一個月，保持合格領取領導獎金的資格。
3. 以下各項條件可以在任何的年終分紅獎勵參與國家內完成
 - (a)在合格期間必須是現有資產獎勵的得獎人。
 - (b)確實遵守只有在75%倉儲的貨銷售完畢之後，才可以再進貨的規則。
 - (c)必須是遵照正確合法的多層次直銷原則和合乎永久公司營運政策所建立的業績和組織網
 - (d)必須參加公司舉辦的會議和活動。。
4. 總公司的高級主管執行委員會有最後決定權判定合格人選是否可以入圍領取年終分紅獎金。

(b)年終分紅 (第一級) 除了要合乎以上各項核心合格條件以外，獨立代理商必須還要在合格全球年終分紅獎勵資格的國家中完成合乎以下各項條件，才可以有資格領取年終分紅獎金。

1. 在升上確認合格經理之後，在合格期限要達到700箱個人或非經理線箱積分。
2. 並在700箱中，必須要有150箱的箱積分是來自于在合格期限中，新推薦的代理商所產生的業績，這150箱可以是包括在任何海外全球年終分紅獎勵參與國

中所推薦或發展出來的新人所產生的箱積分。任何不是在全球年終分紅獎勵參與國中所產生的箱積分將不可被納入計算。

3. 其餘550的箱個人和非經理線箱積分必須是要從你在具有全球年終分紅獎勵資格的國家中所產生的箱積分。
4. 除此以外，你必須
 - (a) 要在合格期限中，在你具有全球年終分紅獎勵資格的國家中，從你組織網中的任何代數中培養出一位具有600箱總箱積分業績的下線經理。這位下線經理可以是你既有組織網中的任何一位合格經理，或是你新培養出來的合格下線經理。

或是

- (b) 在年終分紅獎勵參與國中培養出一位年終分紅下線經理。

5. 這位合格下線經理的600個箱積分中，不能完全被加到得獎人的箱積分上來算分紅獎金。
6. 只有合格下線經理在有保持4個活動業績的月份的箱積分，才能被用來算分紅獎金。
7. 被重新推薦的代理商可以被算在符合分紅獎勵的第一級的條件中，但是150箱的新箱積分不可以被列算在內。

(c)年終分紅 (第二級)除了要合乎以上各項核心合格條件以外，獨立代理商必須還要在合格全球年終分紅獎勵資格的國家中完成合乎以下各項條件，才可以有資格領取年終分紅獎金。

1. 在升上確認合格經理之後，在合格期限要達到600箱個人或非經理線箱積分。
2. 並在600箱中，必須要有100箱的箱積分是來自于在合格期限中，新推薦的代理商所產生的業績，這100箱可以是包括在任何海外全球年終分紅獎勵參與國中所推薦或發展出來的新人所產生的箱積分。任何不是在你具有全球年終分紅獎勵資格的國家中所產生的箱積分將不可被納入計算。
3. 其餘500的箱個人和非經理線箱積分必須是要從你在具有全球年終分紅獎勵資格的國家中所產生的箱積分。
4. 除此以外，你必須要培養出3位**(在不同線上)**具有領取年終分紅獎金資格的年終分紅經理。這3位經理可以是你既有組織網中的任何一位合格經理，或是在任何海外全球年終分紅獎勵參與國中所推薦或發展出來的**不同線**分紅合格經理。
5. 被重新推薦的代理商可以被算在符合分紅獎勵的第二級的條件中，但是100箱的新箱積分不可以被列算在內。

金級年終分紅 (第三級)除了要合乎以上各項核心合格條件以外，獨立代理商必須還要在合格全球年終分紅獎勵資格的國家中完成合乎以下各項條件，才可以有資格領取年終分紅獎金。

1. 在升上確認合格經理之後，在合格期限要達到500箱個人或非經理線箱積分。

2. 並在500箱中，必須要有100箱的箱積分是來自于在合格期限中，新推薦的代理商所產生的業績，這100箱可以是包括在任何海外全球年終分紅獎勵參與國中所推薦或發展出來的新人所產生的箱積分。任何不是在你具有全球年終分紅獎勵資格的國家中所產生的箱積分將不可被納入計算。
3. 其餘400的箱個人和非經理線箱積分必須是要從你在具有全球年終分紅獎勵資格的國家中所產生的箱積分。
4. 除此以外，你必須要培養出6位(在不同線上)具有領取年終分紅獎金資格的年終分紅經理。這6位經理可以是你既有組織網中的任何一位合格經理，或是在任何海外全球年終分紅獎勵參與國中所推薦或發展出來的不同線分紅合格經理。
5. 被重新推薦的代理商可以被算在符合分紅獎勵的第三級的條件中，但是100箱的新箱積分不可以被列算在內。

全球年終分紅獎金計算方法：

1. 決定全球年終分紅獎金的總數之後：
 - a) 會使用獎金總數的2分之1來頒發給第一級分紅獎金的得獎人。
 - b) 取用獎金總數的3分之1來頒發給第二級分紅獎金的得獎人。
 - c) 取用獎金總數的6分之1來頒發給第三級分紅獎金的得獎人。
2. 所獲得的分紅獎金總數是依照得獎人的年度總箱積分(在合格全球年終分紅獎勵資格國家以外所推薦或發展出來的新人所產生的箱積分不算在內)，再加上得獎人的第一代在任何海外全球年終分紅獎勵參與國中所推薦或發展出來合格分紅經理的分紅箱積分來核算。
3. 每一級的分紅獎金的的算法是：把各別每一級的分紅獎金總數除以所有每一級所有合格分紅得獎人的總箱積分，來決定每一級每一個箱積分是多少美元，然後，再把每級每一個箱積分的單價乘上每一級每個分紅得獎人自己的箱積分總數，就是每個得獎人自己所得的分紅獎金。

12 永久全球年會旅遊獎勵

12.01 (a)代理商可以聯合他 / 她每一年度自1月1號日至12月31號日為止在所有海外國家的業績箱積分達到1500箱，來獲得2個名額的全球年會旅遊的免費招待獎勵。獲得這項獎勵的代理商在參加全球年會期間，必須參加在全球年會中的所有各項訓練會議。

(b) 為了達到1500箱箱積分業績的標準，來獲得2個名額的全球年會旅遊的免費招待獎勵該代理商必須自行負責在1月31號以前，把所有海外國家所達到的業績箱積分數據證明呈繳到所居住當地國的永久總公司。

(c)代理商在沒有保持活躍的那個月所產生的非經理線小組箱積分，以及沒有具備領取領導獎金資格的經理所產生的領導箱積分將不能算在用來合格領取

全球年會的旅遊獎勵上，但是代理商所產生的個人箱積分可以被用來計算在合格條件中。

(d)代理商總業績達到以下箱積分標準，可合格**全球**年會旅遊獎勵：

(e) 1,500 箱總業績:

- 1) 免費參加**全球**年會。
- 2) \$500 美元獎金以及餐費，只發給出席參加全球年會的代理商。

(f) 2,500 箱總業績:

- 1) 免費參加 7 夜的全球年會
- 2) \$1,000 美元獎金，只發給出席參加全球年會的代理商。

(g) 5,000 箱總業績:

- 1) 免費參加 8 夜的全球年會。
- 2) \$2,000 美元獎金，只發給出席參加全球年會的代理商。
- 3) 在年會購物商場上，享有新設的VIP貴賓快速結算收費服務。

(h) 7,500 箱總業績:

- 1) 免費參加 8 夜的全球年會
- 2) \$3,000 美元獎金，只發給出席參加全球年會的代理商。
- 3) 在年會購物商場上，享有新設的 VIP 貴賓快速結算收費服務

(i) 10,000 箱總業績:

- 1) 免費參加 8 夜的全球年會。
- 2) 可獲得搭乘商業艙的招待來參加全球年會。
- 3) \$3,000 美元獎金，只發給出席參加全球年會的代理商。
- 4) 在年會購物商場上，享有新設的 VIP 貴賓快速結算收費服務

(j) 12,500 箱總業績:

- 1) 免費參加國際年會
- 2) 可獲得搭乘商業艙的招待來參加國際年會。
- 3) \$12,500 美元獎金，只在年會會場頒發
- 4) 在年會購物商場上，享有新設的 VIP 貴賓快速結算收費服務

13 訂貨辦法

- 13.01 (a)所有的獨立代理商都可直接向公司訂貨。在定購產品時，必須以新代理商價格(簡稱為NDP，NDP是零售價的15% 折扣優惠價) 定購。當新代理商以個人名義，在任何連續的兩個月之內，購買量達到兩個箱積分以後，才可以有資格以批發價格購買產品。
- (b) 所有的訂單和貨款必須在當月的最後一個工作天的晚夜11點59分(11:59 P.M. 亞利桑那州時間)繳交到永久公司授權區域內的提貨中心，區經理或是服務處(1-888-440-ALOE)或是永久公司網站www.foreverliving.com系統內。經核審，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:保付支票,銀行現金,支票,個人支票,匯票,信用卡(Visa, Discover或 Master)。
- (d)在訂完訂單之後的10天起，如果有如何在定購項目上或數量上的變動或錯誤，必須報備總公司的服務處。
- (e)沒有經過總公司的同意，獨立代理商不可以在任何1個月份內訂購超過25箱的貨。
- (f)代理商每次最低訂貨量總額至少要達到批發價美金50元，不含輔銷資料，外加稅金。
- (g)永久總公司保留是否接受所有訂貨通知單和交貨的最後決定權。獨立代理商若收到獎金，即證明總公司已接受訂單。
- (h) 當一份訂單是否可以被接受是要以前一份訂單為定奪時，代理商要向公司確認出示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)活躍代理商如果在24個月內未從有以下活動記錄，將可列入允許申請重新推薦的考慮：
- 1) 具有代理商資格但是
 - 2) 未從公司或其他獨立代理商處購買任何本公司產品
 - 3) 並且在相同時間內也未從本公司任何獨立代理商處收到付款
 - 4) 也沒有推薦任何新人加入過永久。
- (b) 受被重新推薦的代理商在重新推薦申請生效之前，必須會簽署一份願遵從以上規則，否則會因作偽證而被受處罰的切結書。

(c)被重新推薦的獨立代理商要從新獨立代理商級開始作起，所有國內及海外國家的舊線都不能被保留，同時被重新推薦的代理商也不會被算入成為年終分紅或其他資產獎勵的合格線要求標準中，也不可被列入計算成為分紅獎勵的新線業績。但是可以被算在用來作為巨鷹經理獎勵的合格條件中。

15 國際推薦政策

15.01 (a)國際推薦政策適用於所有在2002年5月22號以後，所申請的國際推薦書。

(b)國際推薦的程序和條例如下：

- 1) 代理商必須向原居住國的永久總公司提出要作國際推薦的申請。
- 2) 代理商在原居住國的代理商 ID 號碼將適用於所有被國際推薦進入的國家。
- 3) 你的國際上線將是你呈繳到總公司，最先被總公司接受承認的那張申請表上所填寫姓名的上線。
- 4) 你將可在所有被推薦的海外國家內，從現有取得階級級位作起。
- 5) 在你所居住的國家所產生的箱積分，不可以和在其他國家所產生的箱積分合併在一起計算來作為升級之用，但是可以聯合其他國家所產生的箱積分在一起計算來作為合格1500箱全球年會旅遊獎勵、年終分紅獎勵和巨鷹經理獎勵的合格條件。
- 6) 在原居住國尚未達到經理級的代理商，必須要在他 / 她所有簽入的海外國家各保有活躍(Active)資格才可領取海外國家的差額獎金。
- 7) 當代理商在任何國家升級，在所有海外國家的級別也會跟着在下個月調整。
- 8) 如果一個代理商在原居住國沒有達到經理級位，但是在其他海外國家達到了經理級位，那麼代理商必須在在海外國家升上經理的那一個月份，同時在自己的本居住國也達到至少25個個人和非經理線箱積分和4個活躍箱積分，才能夠成為合格經理。
- 9) 當代理商變更了居住的地址，代理商必須通知原地址國家的永久公司，以便變更代理商的原居住國。

(c) 如果經理級代理商在本國已符合領取當月差額獎金的資格的話，在下個月，也同樣有資格領取海外國的領導差額獎金。例如，如果一位經理1月份在他的本國有資格領取差額獎金，那麼，他在2月份，可獲免除合乎領取差額獎金資格的要求規定，而領取2月份的海外國領導獎金。

(d) 如果經理級代理商在本國已符合領取當月領導獎金的資格的話，在下個月，也同樣有資格領取海外國的領導獎金。例如，如果一位經理 1 月份在他的

本國有資格領取領導獎金，那麼，他在 2 月份，可獲免除合乎領取領導獎金資格的要求規定，而領取 2 月份的海外國領導獎金。

16 嚴禁行為

16.01 總公司高級主管委員會對於因為不遵守公司營運方針或因代理商個人的涉及或疏忽而在獎金、箱積分或任何資產獎勵上所作的定奪或否定，皆視為最後定奪。代理商蓄意的疏忽或漠視公司營運政策，公司將嚴肅處理，處理的方式有可能包括終止代理權或訴訟賠償。

16.02 導致終止代理權或訴訟賠償的行為或活動包括以下，但不僅限於以下行為或活動：

(a) **偽造推薦**：代理商不可以在被推薦的對象在不了解獨立代理商申請書或沒有簽署申請書，就推薦對方加入。公司嚴禁偽造推薦或是推薦或蓄意推薦事實上不存在的個人或客戶加入永久來達到合格領取獎金的目的是。

(b) **避免囤積購買獲取獎金**：嚴禁代理商為了要達到某種業績標準而購買產品。只有在 75%現有的存貨已經使用、消耗或銷售完畢，才可以再定購產品。嚴禁代理商為了要獲取獎金，或是為了獲取最大的獎金利潤而組織排線運作，或是根本沒有實際需求買進永久產品。為了避免囤積購買獲取獎金的弊端，公司採取以下措施：

1)當一份訂單是否可以被接受是要以前一份訂單為定奪時，代理商要向公司確認出示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。獨立代理商應製作正確的銷售月報表及顧客記錄，公司會給予獨立代理商合理的通知時間，然後進行稽查，這些記錄應包括月底庫存量。

2)永久公司對終止代理權的代理商，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。凡在永久公司體系中，藉虛報銷售記錄以利升級者，其代理權將被終止。

3)為阻止代理商鼓勵其他代理商，利用其它的方法提貨囤積庫存，公司可能針對被終止代理權的代理商所退還的貨物的數量，向該代理商上線組織成員索回公司付出的獎金。

(c) **冒名購買**：禁止代理商使用任何其他人的姓名購買產品。

(d)除非是零售，公司將不批准或允許任何非直接上下線關係的獨立代理商以直接或間接的方式互相銷售或買賣產品。經由上敘不合格的銷售方式所產生的箱積分將不可以用來作為合格獲取任何永久獎金和獎勵的箱積分。公司將會為執行這項嚴禁條例在必要時調整規定。

(e)代理商禁止涉及16.10, 18.02, and 19.01中所規定的行為。

(f) 代理商將不可允許其名字或名片被使用或轉載於其他直銷公司的宣傳或推銷廣告上。

(g)代理商將不可明顯的在行動上，或意圖上不重視及忽視公司政策。其獨立代理權將會被終止。

(h)商店陳列零售

1)永久公司不允許代理商在零售商店或軍中福利社內販賣或陳列公司零售資料或產品。但是如果在12個月當中，有少於一個星期的時間，因作商展或在趕集市場中陳列產品或資料，而且經過總公司批准，將可允許陳列。

2)惟經營服務業的辦公室、理髮店、美容院、健身院之代理商例外，此等代理商可以在辦公室或店內陳列和販賣產品。但不可在室外樹立與公司或產品有關的招牌或櫥窗廣告。

3)代理商不可變裝永久產品的原包裝來銷售永久產品，但是公司准許代理商為促銷產品，在餐館中以單杯或單份為單位來供應顧客。

(j) **使用未經批准的輔銷資料：**如果代理商要使用、銷售或印製不是由永久公司發行的輔銷資料或輔銷工具的話，必須事先獲得公司的批准同意。

(j) **網上銷售：**永久代理商不可在類似如 EBAY 或是 AMAZON 等網上商場、網上商店、網上拍賣商店等銷售永久產品。

(k) **轉售產品：**永久代理商不可把產品銷售給他人做轉售或委託代售產品。

(l) **推薦永久代理商加入其他公司：**永久代理商不可以直接或間接的聯絡、誘導、說服、加入、推薦、或是接受任何在過去12個月之內有加入永久公司的代理商或是顧客加入其他直銷公司或宣傳其他直銷公司的事業機會。

(m)永久代理商不可向其他或其他任何第三方譏謗其他永久代理商、永久產品/服務，永久獎金制度或是永久公司的職工。對永久公司在產品、服務、獎金制度或任何其他事項有疑問、建議和評論應該直接以書面直接向永久總公司聯絡。

(n)**產品療性宣稱**:代理商不可以針對產品作任何護理性、安全性或治療性的宣稱。只有經過永久公司正式批准或是函括在永久官方輔銷資料中的宣稱可以允許被使用。嚴禁任何永久代理商宣稱永久產品可以用在護理、診斷、預防或治癒任何種疾病。永久公司嚴禁代理商在永久產品上作任何的療效宣稱。當永久代理商面臨正在接受醫生治療護理中的客戶，永久代理商建議顧客在改變他們的營養作息之前，應該去諮詢他們的醫生。

(o)**收入宣稱**:除非在事先獲得永久公司的批准，永久公司嚴禁代理商在永久的收入上發表預估或具有誤導性的言論。永久代理商在永久事業上的收入完全根據代理商個人的努力，所受到的訓練以及代理商本身對自我下線組織網的培訓與投入來決定。

(p)**冒名偽造方式營運**:無論是蓄意或是非蓄意，代理商不可以使用冒名或偽造方式建立起代理商權或代理商體系來營運永久事業，否則永久公司高級主管委員會將依照永久營運政策採取制裁。

(q) **出口產品**:本公司授予代理商購買產品作為營業用途，以及在其定居的國家中作為個人使用用途之權利。但未經美國亞利桑那州史考代市的總公司的書面同意，獨立代理商不可將產品銷售到其定居國家的以外地區。

17 公司政策

17.01 (a)代理商與永久公司的關係為合約性質。必須是年滿十八歲以上之成年人才能簽約成為獨立代理商。

(b) 所有代理商皆被視為獨立承攬人。代理商在進行商業活動時，必須遵守代理商合約中之規定，以及遵循代理商在其原居住國之公司營運方針。

(c) 一份永久代理權之所有人包括代理商及其配偶或是代理商在總公司存檔的申請表上所填寫的個人。

- (d) 夫妻應一起申請代理權，填寫同一張「代理商申請表」，夫妻不可擔任彼此的推薦人，若夫妻中有一方無意成為永久公司的代理商，則成為代理商的一方必須同意及瞭解，如其配偶有任何違反公司營運方針之行為，其代理權將被取消。
- (e) 兩個代理商結婚的情況下，可以保持在婚姻之前即已存在的各自的代理權
- (f) 如果一名代理商與一名非代理商結婚，代理商須提交一份有其配偶簽字的資格身分變更表，表明新配偶對代理權之興趣。無論新配偶是否提交資格身分變更表，現有獨立代理商申明同意和理解他的 / 她的獨立代理權可能因其配偶的任何違反公司規章的行為而被終止，即如新配偶是一位永久公司的獨立代理商一樣。
- (g) 如果是因為代理商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，並同意遵循當地海外國的各项法律條規營運。
- 17.02 若代理商並未違反雙方簽訂之合約內容，永久公司同意出售產品給代理商，並按照公司代理體系來發放業績獎金。
- 17.03 只要不違反任何公司營運政策，以及州政府，聯邦政府或行政管轄區的各项法律規定，代理商可能可以以個人的展業方式來拓展事業。
- 17.04 除了因繼承所產生的獨立代理權轉讓外，其它的獨立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 除非是在公司營運政策的規定允許之內，否則代理商不可直接或間接的變更推薦人，永久公司只承認最先收到的有效申請書為有效，隨後的申請書皆為無效。
- 17.06 當代理商變更地址時，代理商必須通知舊地址的到居住國，以至於把新的居住國地址輸入到檔案系統中。
- 17.07 **錯誤及疑問:** 如果代理商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，代理商必須要從事發起或是發現錯誤起的 60 天之內通知永久公司。永久公司將不對任何沒有在錯誤事發起 60 天之內通報永久公司的錯誤、遺漏或問題擔負責任。
- 17.08 **自願終止代理權**
- (a) 凡自願終止代理權的代理商應以書面通知公司，其終止生效日期為公司接受代理商的請求日期。代理權一旦終止，該代理商將會喪失目前和海外的銷售級位及其所建立的下線組織。

- (b) 凡被終止代理權之代理商，其配偶(如適用)的代理權也被終止。
- (c) 代理權已終止之代理商如欲再加入，須等二年後，在總公司批准後，重新加入。重新加入後，代理商將從新代理商級別做起。但是不可重新保留先前既有的組織網。

17.09 終止代理權

- (a) 當代理權終止時，代理商在原居住國和海外國所有的一切特權，及合約上的權利都被取消，包括產品銷售和代理權在內。代理權被終止後，該代理商即不能獲得銷售收益和業績獎金，無法參加資產獎勵辦法或獲頒任何獎品，也無法享受由公司所提供的其它福利措施。
- (b) 代理權被終止之代理商應在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。在償還所有因終止代理權而導致的金額損失之後，該代理商因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約的上線代理商。
- (c) 代理權已終止之代理商如欲再加入，須等二年後，在總公司批准後，重新加入。重新加入後，代理商將從新代理商級別做起。但是不可重新保留先前既有的組織網。

17.10 網絡政策

- (a) 在網站上銷售產品 www.foreverliving.com。每位永久代理商將可以有機會購買一套永久公司批准的MyFlpBiz代理商網站，透過和永久公司網站 www.foreverliving.com 和MYFLPBiz的直接連接來在網上進行網上銷售。由於這項連結是由永久公司設定的，因此網客停駐在代理商的網站上時，永久公司的網頁會一直顯示在代理商的網站上。為了要維護永久品牌，永久產品以及永久代理商／用戶互惠關係的完整性，在未經永久公司的批准之下，永久代理商不可以透過自己本身的獨立網站來銷售永久產品和永久輔銷資料。所有網路銷售只允許透過www.foreverliving.com和MYFLPBiz的直接連結來完成交易。
- (b) 永久公司嚴禁代理商使用永久公司 www.foreverliving.com 網站以外的其他的網絡申請書或網絡推薦方式吸收新會員。

(c) 對於獨立代理商自製的網站，只要是有遵循永久公司的營運方針，而且是以宣傳提昇永久產品或永久商機為目的，而不是在自製的網站上銷售永久產品或是推薦會員，將可被允許。

(d) 永久公司嚴禁代理商使用「Forever Living Products」這個名稱或是使用永久公司的任何標幟、貿易名稱、產品名稱、網站名稱（URL）或是從任何種資料來源或是影印複製有關永久公司企業或產品的資料來誤導或混淆顧客，使顧客誤認以為代理商的自製網站是永久公司的官方網站。永久公司的產品名稱是永久公司的專有財產，嚴禁代理商把永久產品名稱作為網絡連結用途或其他任何未經批准的用途。永久獨立代理商的網絡，必須明確標示代理商係為永久公司的代理商，並非是永久公司的業務經紀人或是永久公司全球企業的業務關係人。

(e) 永久代理商必須把自製的網站跟永久公司的官方網站 www.foreverliving.com 作連結。

(f) 所有永久獨立代理商的網站內容必須是跟永久公司的產品和營運有關的內容，也必須是符合正當良好道德的內容，在網站上的產品必須是永久公司品牌的產品。

(g) 只有經過永久公司批准且符合永久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張貼必須要經過永久公司的批准之後才可以登載。同時這些網站廣告或廣告張貼必須要連結到永久公司的官方網站或是連結到某個經過永久公司批准的永久代理商網站。所有永久代理商在電腦網絡宣傳的行為皆受永久公司營運方針中網絡宣傳廣告規則監管。

18 法律條例

18.01 爭端仲裁 / 放棄由陪審團審判

(a) 如果代理商與公司之間為了代理權或有關永久公司之產品的問題，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，代理商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，代理商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)參與永久公司的國際推薦計劃讓永久代理商能夠享有永久國際組織網的效益。永久國際推薦計劃是由位於美國亞歷桑那州的永久總公司督管。永久代理商同意所有任何與永久國際推薦所引起的爭議，包括產品方面，代理商組織關係，以及與永久海外分公司等的各項爭議，將在亞利桑那州馬里寇柏縣的法庭進行仲裁，以達成在亞利桑那州馬里寇柏縣具有約束力的仲裁結果，請參照永久官方網站WWW.foreverliving.com 有關這項條例的說明。

18.02 嚴禁條例

(a)除了是死亡、法定分居或離婚的情況，否則，代理權不能轉讓或委託。

(b)獨立代理商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代理商者。

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，必須將複制件交與永久公司存檔。委託書之條款必須明確允許委託人作為代理商，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代理商。

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，直至受益人達到成年人年齡，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、配偶或其他代理性代理商將對受益人、受監護人或他們的配偶的行為負責，以達到遵循代理商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，將可能導致獨立代理權被終止。

5)可繼承的獨立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，還是依死亡前獨立代理商所具有的級別為準。低於經理級的獨立直銷代理權級別，將被按其級別被繼承。

(c)代理商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代理權。未亡人有繼承獨立代理權的權利。如果你所居住的州是採共有財產制。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，永久公司將不需依照遺書中的指示。永久公司將依據你所居住州的

共有財產制自動把代理權歸給未亡人所有。換言之，當兩個人簽署一份代理商申請書，雙方應了解，未亡一方將是獨立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，代理權不可以分割或改變。

(d) 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，公司將視這份獨立代理權為共有代理權，未亡人有繼承獨立代理權的權利。

(e) 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1個人的姓名和簽字，公司將視這份獨立代理權為單人所有。

1) 如果婚姻狀況由單身變成已婚，獨立代理商必須填寫一份新的申請書，在申請書上註名已婚，同時備同一份結婚證書交給公司。此後，公司將視這份獨立代理權為共有獨立代理權，未亡人有繼承代理權的權利。

2) 如果是單身代理商單獨持有代理權，在死亡情況發生之下，代理商必須要備有遺囑或信託代理人來處理代理權的繼承問題。

(f) 公司將視共有代理權，未亡人有繼承代理權的權利以及信託的目的，是為在死亡後不需經過政府審理過程，而有效的把資產轉給繼承人的法定途徑。

(g) 當代理商死亡，自死亡日期起的6個月之內，代理商之未亡人、法定信託人或產權代表人必須將死亡證明相關文件繳到亡故代理商居住國的永久公司。這些文件必須包括死亡證明書、經有認證的遺書、遺囑信託或是法院公文，明文表示將代理權轉給一位具有合格繼承代理權的繼承人。自代理商死亡日期起的6個月之內，永久公司可將已亡故的代理商從代理權中除名。為了保護繼承人的權益，並且為了避免代理權不被暫停或取消，所有的法定文件應該即時的送到永久公司。如果有正當的理由，在6個月期限結束之前，可以向代理商未亡人所居住國家的永久公司申請延長時效。視所有法定文件是否有即時的繳呈到永久公司的情況而定，永久公司保有是否向代理商之未亡人、法定信託人或法定產權代表人支付獎金的權利。

18.03 離婚轉讓

(a) 在離婚審理期間或財產分配談判期間，永久公司將繼續向註冊的代理商發放獎金，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，代理權依法並依離婚或分居協議中所定，將代理權歸屬夫妻之任何一方所有。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，夫妻中的另一方可以選擇申請建立自己的代理權，但是所申請建立起的代理級位可以跟前舊有代理權所具有的級位相等。選擇申請建立自己的新代理權的配偶，必須選擇原推薦人為上線，所具有的級位在重新合格之前，都將被視為繼承級位。

19 嚴禁條例

19.01 在法律許可下，永久公司，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「員工」均不負以下任何責任，同時，代理商解除並取消所有對永久公司與其雇員之一切責任，包括一切有關代理商的加入，與被接納到永久公司之銷售計劃，及獎勵數額的款項；並包括一切

(a) 因為代理商違背與永久公司所訂定的銷售合約，或違背永久公司的規條與步驟所造成的損害。；(b) 因為代理商參與永久公司銷售推廣行動，或與代理商的下線從事相關活動所造成的損害。；(c) 因為代理商提供永久公司及其員工，錯誤或不實之資料或數據，所造成的損害。或(d) 因為代理商提供永久公司，任何不完備的資訊，或數據以使永久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，或任何其他由於代理商所引起的損壞。每一代理商都同意在所有的情況下，永久公司與其所有員工負擔之責任，不應超於，並只限於代理商從永久公司所購買，並可以再次出售產品之款項為限。

19.02 註冊商標、註冊商業名稱的有限使用

(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，包括永久公司的產品名稱皆屬於永久公司專有的註冊商業名稱或註冊商標。

(b) 永久公司許可永久代理商在以遵守獨立代理商合約和永久公司營運方針規定的情況下，以恪盡代理商責任與義務的條件下使用永久公司的註冊商標、服務商標和其他商標（在此統稱「商標」）來拓展商務。所有商標皆為永久公司獨家專有的財產。只要是遵守永久公司營運方針和規定並跟永久公司維持良好合約關係的永久代理商，即可被授權使用永久公司的商標。但是，除非有經過永久公司的批准，代理商不可以宣稱對永久公司的商標（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。所有商標是永久公司的資產，只有在授權許可的批准下代理商才可以使用這些商標。

(c)代理商不可以使用其他文宣資料宣傳永久產品。代理商只可以使用永久公司製作出版的文宣資料或是經過永久公司主管批准過的文宣資料來宣傳永久產品，永久代理商同意除非有事先經過或獲得永久公司書面的批准或同意,代理商將不使用、陳列或散發非永久公司版權的文宣資料或非永久公司製作出版的文宣資料來宣傳永久公司的產品，或獎金制度等等。

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代理商應該慎重保管各項報表的機密性和安全性，代理商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)你可能因為是永久代理商而和有永久代理權的緣故，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公司而言是屬於極為高度有價值的專有機密。永久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、計劃、工具方法、技術或是過程等，如:

- 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)以及在合理的情況下，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，當永久公司把資訊開放給永久代理商的時候，這些資料只可以用在拓展永久事業的用途上。

(f)在未經過永久公司的同意之前，代理商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，代理商不可直接或間接的使用商業祕密或機密資訊來為自己或其他等之人有從中獲利的舉動或行為。

(h)獨立代理商應維護永久「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公司權益相違背的侵害行為。

(i)額外嚴禁條例

關於永久公司所持有的商業機密或機密資訊，永久獨立代理商同意將不會以佔用、擅動、干涉行為而導致永久公司與任何永久獨立代理商之間的合約關係受到損害，同時具有永久公司獨立代理商身份的獨立代理商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代理商、永久公司的顧客或是任何在過去 1 2 個月之內曾經是永久獨立代理商或是永久公司顧客的個人，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，並在永久獨立代理商和永久公司之前所簽的獨立代理商合約中維持有效，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。

備註：

本譯文譯自英文原稿。如果譯文有誤，以英文原稿為依據。不可追溯中文譯文，強求資格與條件。所有追溯與強求將一律視為無效。

- 6 個月政策, 9
- 75% 購買政策, 22, 23
- 業績資格, 9
- 地址變更, 22, 26
- 廣告, 31; 在線, 28
- 仲裁, 28
- 計算獎金, 10
- 支付獎金, 10
- 宣稱: 收入, 25; 療效, 24; 產品, 24
- 機密性資料, 1, 31, 32
- 鑽石世紀經理, 16
- 鑽石經理, 15
- 藍鑽經理, 15
- 解決紛爭, 28
- 代理商: 合格條件, 25
- 代理商申請書, 2, 4, 13, 22, 25, 28, 29
- 服務處, 2, 20
- 離婚, 28, 29, 30
- 雙鑽經理, 16
- 巨鷹經理, 14
- 資產獎勵, 17
- 商展, 24
- 出口產品, 25
- 寶石級獎金, 16
- 寶石級經理, 14, 15
- 保證, 6
- 可繼承權, 28
- 繼承經理, 11
- 國際獎金, 21
- 國際升級, 22
- 國際推薦, 21
- 夫妻共同財產制, 29, 30
- 領導獎金, 1, 3, 4, 5, 9, 11, 12, 13, 14, 16, 18, 22
- 輔銷資料, 24
- 婚姻, 25
- 最少定購量, 20
- 升級, 9
- 新代理商利潤, 4, 7, 8, 9
- 新代理商獎金, 3, 4, 8, 9
- 新代理商價格, 4, 5, 7, 20
- 訂貨: 25 箱限度, 20; 75% 購買政策, 20; 使用他人名義, 23;
- 最少定購量, 20;
- 非必要, 22;
- 程序, 20
- 個人獎金, 3, 5, 8, 9
- 獎章, 13
 - 提倡其他公司, 23, 24
 - 冒名偽造方式營運, 25
 - 合格經理, 10, 14
- 退款, 6, 7, 23
- 重新推薦, 21
- 藍寶經理, 15
- 銷售: 原裝出售, 24;
- 高級經理, 15
- 飛躍經理, 15
- 推薦經理, 11
- 推薦: 推薦永久代理商加入其他公司 32;
- 偽造, 22;

終止:原因, 26;自願終止, 26

商標, 31

轉讓, 26, 28, 30

轉任經理, 12

旅遊獎勵, 13

三鑽經理, 16

不合格經理, 11

業績獎金, 3, 5, 8, 9, 10, 16

網站:公司, 5, 20, 27, 28;代理商, 27, 28

批發價合格 , 4, 5, 6, 8