

第二篇 制度說明

分享健康事業獎金制度說明

一、分享健康會員：

- ◆ 填寫手機號碼
- ◆ 填寫姓名

二、經營會員：

1. 加入經營會員：

- ◆ 填寫入會申請書。
- ◆ 繳交 1000 元入會費。
- ◆ 繳交身份證影本及存摺影本並完成以下三種級別

2. 經營會員加入級別

(1) 一次完成（首購產品）

- ◆ 1 星會員---首購完成 24000 元以上 480PV 產品
- ◆ 2 星會員---首購完成 48000 元以上 960PV 產品
- ◆ 3 星會員---首購完成 72000 元以上 1440PV 產品

(2) 升級

任何級別均可在加入日起算 30 天內升級，最高可升級至 3 星會員，不限升級次數，升級時只需補足該級別須完成之首購金額，即日起升格為該級別。

- ◆ 1 星會員升級 2 星會員---30 天內補足

計算範例：1 星會員首購 24000 元 480PV 30 天內升級

補足 48000 元 960PV 之差額 24000 元 480PV

即日晉升 2 星會員

- ◆ 1 星會員升級 2 星會員再升級 3 星會員---30 天內補足

計算範例：1 星會員首購 24000 元 480PV 20 天內升級 2 星會員

補足 48000 元 960PV 之差額 24000 元 480PV

再 10 天內升級 3 星會員

補足 72000 元 1440PV 之差額 24000 元 480PV

即日晉升 3 星會員

(3) 獎金結算：各級別獎金採取部分半月結半月領、部分月結月領方式，PV 計算之獎金為美金 30

三、升聘

組織展開後依不同條件可晉升不同聘階

- ◆ 主任---直推 3 人 3 星。
- ◆ 經理---直推 5 人 3 星。
- ◆ 協理---直推 3 線經理。
- ◆ 副總---直推 5 線經理。
- ◆ 總裁---直推 3 線副總。
- ◆ 所有聘接晉升皆為隔月 1 日晉升。

維持獎金領取資格

- ◆ 主任---每個月購買固定消費 80PV 的產品，以保持領取獎金的資格。
- ◆ 經理---每個月購買固定消費 80PV 的產品，以保持領取獎金的資格。
- ◆ 協理---每個月購買固定消費 80PV 的產品，以保持領取獎金的資格。
- ◆ 副總---每個月購買固定消費 80PV 的產品，以保持領取獎金的資格。
- 每三個月須完成直接推薦 1440PV 以上，以維持領取副總全國分紅。
- ◆ 總裁---每個月購買固定消費 80PV 的產品，以保持領取獎金的資格。
- 每三個月須完成直接推薦 1440PV 以上，以維持領取副總和總裁全國分紅。

四、分享健康會員購物金優惠

- ◆ 成為分享健康會員後，凡自身訂購的每一筆訂單業績均屬於直屬推薦的經營會員所有。
- ◆ 分享健康會員自身現金或刷卡訂購的商品，每一筆可享定價的 10%購物金回饋。直接介紹之第一代會員亦可享定價 10%購物金回饋（僅一代回饋）。
- ◆ 分享健康會員不具經營會員資格、且不享有推薦權及領取獎金權利，只擁有購物金點數兌換贈品優惠。
- ◆ 分享健康會員介紹分享健康會員，倘若被介紹者重新加入成為經營會員，該介紹者分享健康會員仍為一般消費者，不得排列至經營者組織。
- ◆ 分享健康會員所消費業績，置入在直接推薦者且為經營會員之超額業績內計算獎金，若直接推薦者為分享健康會員則向上緊縮歸併至具備經營會員身份。

購物金使用：

- (1)購物金 1 點可抵台幣 1 元使用，等值兌換部份產品。
- (2)購物金可累計使用。
- (3)購物金可移轉，但只能移轉給新介紹的分享健康會員或是已加入的第一代分享健康會員。
- (4)購物金購物無 PV 回饋、無獎金回饋。
- (5)當筆訂購之購物金均須於次一筆以後訂購時使用。
- (6)計算範例：

分享健康會員購物 1000 元

1000 元訂購單的購物金 $1000 \times 10\% = 100$ 點購物金該分享健康會員介紹之會員

亦可得該筆 1000 元訂購單的購物金 $1000 \times 10\% = 100$ 點購物金

(7)公司產品分為有 PV 值的主要產品以及無 PV 值的產品，無 PV 值的產品代表產品成本較高，因此公司不開放會員使用購物金兌換無 PV 值的產品，購物金只可兌換有 PV 值的產品。

(8)若訂單使用到購物金，則視為購物金訂單，因此新加入會員之入會訂單不可使用購物金。

五、經營會員購物金優惠

- ◆ 自加入成為經營會員（1 星會員以上級別及聘階），凡自身現金或刷卡訂購的每一筆訂單（新增業績訂購、回購業績訂購、超額業績訂購）均享有自身購物金優惠。
- ◆ 經營會員（含 1 星會員以上位階）自身現金或刷卡訂購的商品，每一筆可享定價的 10%購物金回饋。直接介紹之第一代會員亦可享定價 10%購物金回饋（僅一代回饋）。
- ◆ 單次購物滿 1440PV 以上，若會員選擇十二期刷卡分期付款，不僅可獲得原本的 10%購物金，還可獲得額外 10%的購物金。
- ◆ 經營會員所介紹之分享健康會員，消費的每一筆業績積分均計入在經營會員的超額業績。

購物金使用：

- (1)購物金 1 點可抵台幣 1 元使用，等值兌換部份產品。
- (2)購物金可累計使用。
- (3)購物金可移轉，但只能移轉給直屬推薦傘下組織經營會員（無代數限制）或是直屬推薦分享健康會員。
- (4)購物金購物無 PV 回饋、無獎金回饋。
- (5)當筆訂購之購物金均須於次一筆以後訂購時使用。
- (6)計算範例：

經營會員現金購物 1000 元

1000 元訂購單的購物金 $1000 \times 10\% = 100$ 點購物金該經營會員介紹之會員

亦可得該筆 1000 元訂購單的購物金 $1000 \times 10\% = 100$ 點購物金

(7)公司產品分為有 PV 值的主要產品以及無 PV 值的產品，無 PV 值的產品代表產品成本較高，因此公司不開放會員使用購物金兌換無 PV 值的產品，購物金只可兌換有 PV 值的產品。

(8)若訂單使用到購物金，則視為購物金訂單，因此新加入會員之入會訂單不可使用購物金。

六、經營會員獎金制度

成為經營會員後開始發展組織並領取購物金（同分享健康會員）及領取獎金（包含新增業績、回購業績、超額業績），但分享健康會員不具備各式業績及獎金領取，獎金制度分為三個部分，以業績不同分別計入不同獎金制度計算，業績區隔為新增業績，回購業績，超額業績，分別將不同業績計算方式的獎金制度說

明如下：

1. 總業績區隔說明：

總業績區隔：新增業績，回購業績，超額業績

新增業績：第一次加入時的購買業績例如 480PV、960PV、1440PV 回購業績：每月維持活躍的消費業績 80PV。

超額業績：所有購買額度超越之基本 PV 通通置入超額業績計算，如：加入購買 500PV，480PV 為新增業績，20PV 為超額業績。每月購買體驗額度 80PV，本月份購買 90PV 則 10PV 視為超額業績。

2. 新增業績

(1) 新增業績定義：

新加入的第一筆入會業績，480PV、960PV、1440PV 等三種級別

(2) 推薦獎金 10%~20% (半月結半月領) (無需回購即可領獎金)

聘階	1 星	2 星	3 星
1 星	20%	15%	10%
2 星	20%	20%	15%
3 星	20%	20%	20%

附註：推薦人尚未完成推薦一人之資格者，其超額業績緊縮至第一代上線經營會員。

◆ 1 星會員推薦

1 星會員推薦 1 星會員 20%

1 星會員推薦 2 星會員 15%

1 星會員推薦 3 星會員 10%

◆ 2 星會員推薦

2 星會員推薦 1 星會員 20%

2 星會員推薦 2 星會員 20%

2 星會員推薦 3 星會員 15%

◆ 3 星會員推薦

3 星會員推薦 1 星會員 20%

3 星會員推薦 2 星會員 20%

3 星會員推薦 3 星會員 20%

計算範例：

1 星會員推薦 1 星會員 20%

$480PV \times 20\% = 96 \times 30 = 2,880$ 元

1 星會員推薦 2 星會員 15%

$960PV \times 15\% = 144 \times 30 = 4,320$ 元

1 星會員推薦 3 星會員 10%

$1440PV \times 10\% = 144 \times 30 = 4,320$ 元

(3) 推薦差額獎金 5%~10%

3 星會員傘下直推之 2 星會員推薦 3 星會員，可得推薦差額 5%

$20\% - 15\% = 5\%$ $5\% \times 1440PV = 72 \times 30 = 2,160$ 元

3 星會員傘下直推之 1 星會員推薦 3 星會員，可得推薦差額 10%

$20\% - 10\% = 10\%$ $10\% \times 1440PV = 144 \times 30 = 4,320$ 元

(4) 輔導獎金 8%~10%、總獎金最高 25% (半月結半月領) (須回購)

◆ 直推 1 人開始具備累積 2 線安置組織業績資格

◆ 2 線發展 2 區對碰

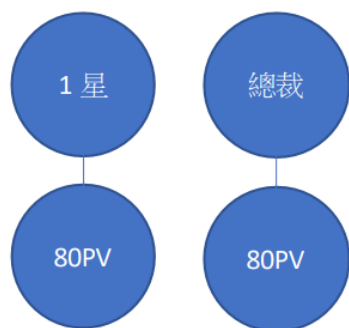
◆ 2 區新增業績分別以累積計算

- ◆輔導獎金以小區計算。如大區 14400PV、小區 4800PV，則以 4800PV 計算獎金。
- ◆大區碰小區後，大區餘數保留直至小區產生新增業績又再互碰領取獎金。
- ◆輔導獎金是依各級別不同而獎金百分比不同，分別是 1 星會員 8%、2 星會員 9%、3 星會員 10%，但依新增總業績額最高發放25%，超過25%之後啟動 K 值。
- ◆大區對碰後餘數保留，如遇單月無回購則 2 期大小區輔導業績皆不累計，連續 3 個月均無重複回購，則視為不活躍，大區即歸零。
- ◆封頂的意義是輔導獎金每半月最高領取金額。
- ◆以安置組織計算新增業績。

級別	輔導獎金	半月封頂
1 星會員	8%	NTD100000
2 星會員	9%	NTD300000
3 星會員	10%	NTD1000000

計算範例：業績以半月計算

2 線發展 2 區對碰



2 線發展 2 區對碰：A 可分為 2 區 1 區碰 2 區

以小區計算獎金，大區餘數為 $14400\text{PV}-4800\text{PV}=9600\text{PV}$ （保留）

1 星會員 $4800PV \times 8\% \times 30 = 11,520$ 元

2 星會員 $4800PV \times 9\% \times 30 = 12,960$ 元

3 星會員 $4800PV \times 10\% \times 30 = 14,400$ 元

(5) 組織獎金 14% 分配比率 2% $\times$ 7 代 (月結月領) (須回購)

- ◆ 成為 2 星會員以上資格即具備領取組織獎金資格。
- ◆ 領取方式以直接推薦組織之新增業績計算代數。
- ◆ 按直推組織 7 代內下線，領取每一成員的個人新增業績的 2%。
- ◆ 直推組織如有不符合領取獎金資格標準者，則不符合資格者皆緊縮歸併。
- ◆ 組織成員級別與聘階不同，所領代數也各不相同。

級別	1 星會員	2 星會員	3 星會員	主任	經理	協理	副總	總裁
代數	無	1 代	2 代	3 代	4 代	5 代	6 代	7 代

計算範例：

每代 2%	5 人	1 星	2 星	3 星	主任	經理	協理	副總	總裁
	副總	第 0 代 0 人、	第 1 代 5 人	第 2 代 25 人	第 3 代 125 人	第 4 代 625 人	第 5 代 3125 人	第 6 代 15625 人	第 7 代 78125 人
	副總								
總裁	副總								
	協理								
	協理								

假設每人購買480PV $x2\% \times 30 = 288$ 元	288x5 人=1440 元	無	288x5 人=1440 元	288x25 人=7,200 元	288x125 人=36,000 元	288x625 人=180,000 元	288x3125 人=900,000 元	288x15625 人=4,500,000 元	288x78125 人=225,500,000 元
總計 28,124,640 元									

(6) 全國分紅 9% (月結月領) (須回購)

為獎勵協理以上位階領導階層設置全國分紅，全國分紅如下：

- ◆協理全國分紅 4%---晉升協理位階次月開始享有全國分紅 4%。
- ◆副總全國分紅 3%---晉升副總位階次月開始享有全國分紅 3%。
- ◆總裁全國分紅 2%---晉升總裁位階次月開始享有全國分紅 2%。
- ◆協理全國分紅以協理小組內回購人數計算，按回購人數計算 0~5 代。
- ◆副總全國分紅以副總小組內回購人數計算，按回購人數計算 0~5 代。
- ◆總裁全國分紅以總裁小組內回購人數計算，按回購人數計算 0~5 代。
- ◆全國分紅代數計算以自己為第 0 代，再以直推組織計算 5 代的小組回購人數。
- ◆各個代數以小組回購為 1 代之外，加總至第 5 代的總回購人數為該聘級之個人積分，所有具備全國分紅條件之協理、副總、總裁的個人積分加總後為全國分紅總積分。
- ◆全國分紅之新增業績若為 100 萬 PV 協理全國分紅為 4%，等於協理全國分紅總金額為 4 萬 $PV \times 30 = 120$ 萬元。
- ◆A 協理全國分紅=(A 協理個人積分÷所有協理總積分)x 全國分紅 120 萬元。
- ◆總裁亦具備協理之身份，故而總裁得同時享協理全國分紅之權利。
- ◆副總及總裁全國分紅領取資格，需完成個人每月回購業績，還需於三個月之內完成個人直接推薦 1440PV 業績，方始符合領取下一個月的全國分紅。

計算範例：假設全國總業績為 100 萬 PV 協理全國分紅 4%應為：100 萬 $PV \times 4\% \times 30 = 120$ 萬元 具備協理資格之全國分紅

0 代	1 代	2 代	3 代	4 代	5 代	6 代	7 代	8 代
	a-1 協理	b-1→	d-1→	f-1→	h-1→	j-1→	l-1→	n-1
A 協理		b-2	d-2	f-2	h-2	j-2	l-2	n-2
	a-2 協理	c-1→	e-1→	g-1→	i-1→	k-1→	m-1→	o-1
		c-2	e-2	g-2	i-2	k-2	m-2	o-2

如上圖

A 協理直推 2 線協理 (a-1、a-2)、a-1 直推 b-1 與 b-2、a-2 直推 c-1 與 c-2、b-1 直推 d-1 與 d-2、c-1 直推 e-1 與 e-2、d-1 直推 f-1 與 f-2、e-1 直推 g-1 與 g-2、f-1 直推 h-1 與 h-2、g-1 直推 i-1 與 i-2、h-1 直推 j-1 與 j-2、i-1 直推 k-1 與 k-2、j-1 直推 l-1 與 l-2、k-1 直推 m-1 與 m-2、l-1 直推 n-1 與 n-2、m-1 直推 o-1 與 o-2 (以上皆為協理位階)

假設每個協理小組都是 10 人回購

A 協理 19 人 $x10$ 人=190 分

a-1 協理 11 人 $x10$ 人=110 分

a-2 協理 11 人 $x10$ 人=110 分

b-1 協理 11 人 $x10$ 人=110 分

c-1 協理 11 人 $x10$ 人=110 分

d-1 協理 11 人 $x10$ 人=110 分

e-1 協理 11 人 $x10$ 人=110 分

f-1 協理 9 人 $x10$ 人=90 分

g-1 協理 9 人 $x10$ 人=90 分

h-1 協理 7 人 $x10$ 人=70 分

i-1 協理 7 人 x10 人=70 分
j-1 協理 5 人 x10 人=50 分
k-1 協理 5 人 x10 人=50 分
l-1 協理 3 人 x10 人=30 分
m-1 協理 3 人 x10 人=30 分
b-2 協理 1 人 x10 人=10 分
c-2 協理 1 人 x10 人=10 分
d-2 協理 1 人 x10 人=10 分
e-2 協理 1 人 x10 人=10 分
f-2 協理 1 人 x10 人=10 分
g-2 協理 1 人 x10 人=10 分
h-2 協理 1 人 x10 人=10 分
i-2 協理 1 人 x10 人=10 分
j-2 協理 1 人 x10 人=10 分
k-2 協理 1 人 x10 人=10 分
l-2 協理 1 人 x10 人=10 分
m-2 協理 1 人 x10 人=10 分
n-1 協理 1 人 x10 人=10 分
n-2 協理 1 人 x10 人=10 分
o-1 協理 1 人 x10 人=10 分
o-2 協理 1 人 x10 人=10 分

總積分：1,490 分

A 協理全國分紅=190/1490x120 萬元=15.3 萬元

(7) 旅遊獎勵 3% (每 6 個月撥發 1 次、分別為 6 月、12 月)(須回購)

- ◆ 每月提撥公司全國總業績的 3%作為公司旅遊及餐會獎勵。
- ◆ 公司統籌每半年規劃一次旅遊及餐會活動，每次活動內容以公告為準。
- ◆ 旅遊獎勵之 3%提撥作為旅遊及餐會活動費用，以獎勵符合獎勵資格會員。計算範例：

公司每月總業績 PV 為 100 萬

提撥 3% → 100 萬 x3%x30x6 個月=540 萬元

(每次旅遊及餐會活動以實際活動公告內容為主)

2. 回購業績

(1) 回購業績定義：

- ◆ 1 星會員以上級別需每個月購買固定消費 80PV 的產品，以保持領取獎金的資格。
- ◆ 不分級別及聘階每月 80PV，每筆獎金均以當月回購業績認定，若當月沒有購買回購業績，採緊縮歸併，直到回復購買回購業績。
- ◆ 一次購買 1 星會員加入後第二個月開始購買回購業績(例 1 月加入, 2 月購買回購業績 80PV)。
- ◆ 一次購買 2 星會員加入後第二個月起算 1 個月無需購買回購業績。
- ◆ 一次購買 3 星會員加入後第二個月起算 2 個月無需購買回購業績。
- ◆ 當月購買回購業績者，可領取當月之半月獎金，及當月月獎金。
- ◆ 連續 3 個月沒有購買回購業績，『輔導獎金』之大小區業績歸零。
- ◆ 回購業績以安置組織計算層數。

(2) 回購獎金 60% 4%x15 層 (月結月領)(須回購)

- ◆ 以個人回購業績 80PV 計算獎金。

聘階	層數
1 星會員	6 層 x4%
2 星會員	7 層 x4%

- ◆ 總獎金 60%分為 15 層領取。
- ◆ 各層均為 4%
- ◆ 以安置組織為領取之層數基礎。

3 星會員	8 層 x4%
主任	9 層 x4%
經理	11 層 x4%
協理	13 層 x4%
副總	14 層 x4%
總裁	15 層 x4%

計算範例：層數計算方式：每位回購業績 80PV

級別/聘階	層數	人數	獎金	總計
1 星會員	1	2	$80PV \times 4\% \times 30 \times 2 = 192$	192 元
	2	4	$80PV \times 4\% \times 30 \times 4 = 384$	576 元
	3	8	$80PV \times 4\% \times 30 \times 8 = 768$	1,344 元
	4	16	$80PV \times 4\% \times 30 \times 16 = 1,536$	2,880 元
	5	32	$80PV \times 4\% \times 30 \times 32 = 3,072$	5,952 元
	6	64	$80PV \times 4\% \times 30 \times 64 = 6,144$	12,096 元
2 星會員	7	128	$80PV \times 4\% \times 30 \times 128 = 12,288$	24,384 元
3 星會員	8	256	$80PV \times 4\% \times 30 \times 256 = 24,576$	48,960 元
主任	9	512	$80PV \times 4\% \times 30 \times 512 = 49,152$	98,112 元
經理	10	1024	$80PV \times 4\% \times 30 \times 1024 = 98,304$	196,416 元
	11	2048	$80PV \times 4\% \times 30 \times 2048 = 196,608$	393,024 元
協理	12	4096	$80PV \times 4\% \times 30 \times 4096 = 393,216$	786,240 元
	13	8192	$80PV \times 4\% \times 30 \times 8192 = 786,432$	1,572,672 元
副總	14	16384	$80PV \times 4\% \times 30 \times 16384 = 1572,864$	3,145,536 元
總裁	15	32768	$80PV \times 4\% \times 30 \times 32768 = 3,145,728$	6,291,264 元

(3) 組織獎金 14% 分配比率 2% $\times$ 7 代 (月結月領) (須回購)

- ◆ 成為 2 星會員以上資格即具備領取組織獎金資格。
- ◆ 領取方式以直接推薦組織之回購業績計算代數。
- ◆ 按直推組織 7 代內下線，領取每一成員的個人回購業績的 2%。
- ◆ 直推組織如有不符合領取獎金資格標準者，則不符合資格者皆緊縮歸併。
- ◆ 組織成員級別與聘階不同，所領代數也各不相同。

級別	1 星會員	2 星會員	3 星會員	主任	經理	協理	副總	總裁
代數	無	1 代	2 代	3 代	4 代	5 代	6 代	7 代

計算範例：

每代 2%	5 人	1 星	2 星	3 星	主任	經理	協理	副總	總裁
	副總	第 0 代 0 人、	第 1 代 5 人	第 2 代 25 人	第 3 代 125 人	第 4 代 625 人	第 5 代 3125 人	第 6 代 15625 人	第 7 代 78125 人
	副總								
總裁	副總								
	協理								
	協理								
假設每人 回購 80PV $\times 2\% \times 30 =$ 48 元	48 $\times$ 5 人 =240 元	無	48 $\times$ 5 人 =240 元	48 $\times$ 25 人 =1,200 元	48 $\times$ 125 人 =6,000 元	48 $\times$ 625 人 =30,000 元	48 $\times$ 3125 人 =150,000 元	48 $\times$ 15625 人 =750,000 元	48 $\times$ 78125 人 =3,750,000 元
	總計 4,687,440 元								

(4) 旅遊獎勵 3% (每 6 個月撥發 1 次、分別為 6 月、12 月) (須回購)

- ◆ 每月提撥公司全國總業績的 3% 作為公司旅遊及餐會獎勵。
- ◆ 公司統籌每半年規劃一次旅遊及餐會活動，每次活動內容以公告為準。
- ◆ 旅遊獎勵之 3% 提撥作為旅遊及餐會活動費用，以獎勵符合獎勵資格會員。

計算範例：

公司每月總業績 PV 為 100 萬

提撥 1% $\rightarrow$ 100 萬 $\times 3\% \times 30 \times 6$ 個月 = 540 萬元

(每次旅遊及餐會活動以實際活動公告內容為主)

3. 超額業績：

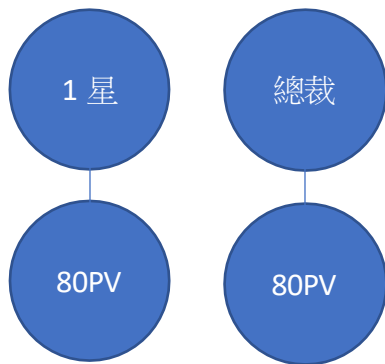
(1) 超額業績定義：

- ◆ 新增業績之超出部分為超額業績。例如新增業績為 560PV，其中 480PV 為新增，80PV 為超額業績。
- ◆ 個人消費或銷售業績為 160PV，其中 80PV 計入回購業績，80PV 計入超額業績。

(2) 回饋獎金 (半月結半月領) (需回購)

- ◆ 一星可在超額消費或超額銷售中享有自我回饋獎金 30%、二星可在超額消費或超額銷售中享有自我回饋獎金 40%、三星可在超額消費或超額銷售中享有自我回饋獎金 50%，以促進升級為三星的動機。
- ◆ 需完成回購方可領取此獎金。
- ◆ 推薦人尚未完成推薦一人之資格者，其超額業績緊縮至第一代上線經營會員。

計算範例：



1 星超額 80PV $80PV \times 30\% \times 30 = 720$ 元
 總裁超額 80PV $80PV \times 50\% \times 30 = 1,200$ 元

(3) 組織獎金 14% 分配比率 2% $\times$ 7 代 (月結月領) (須回購)

- ◆ 成為 1 星會員以上資格即具備領取組織獎金資格。
- ◆ 領取方式以直接推薦組織之超額業績計算代數。
- ◆ 按直推組織 7 代內下線，領取每一成員的個人超額業績的 2%。
- ◆ 直推組織如有不符合領取獎金資格標準者，則不符合資格者皆緊縮歸併。
- ◆ 組織成員級別與聘階不同，所領代數也各不相同。

級別	1 星會員	2 星會員	3 星會員	主任	經理	協理	副總	總裁
代數	無	1 代	2 代	3 代	4 代	5 代	6 代	7 代

計算範例：

每代 2%	5 人	1 星	2 星	3 星	主任	經理	協理	副總	總裁
	副總	第 0 代	第 1 代	第 2 代	第 3 代	第 4 代	第 5 代	第 6 代	第 7 代
	副總	0 人、	5 人	25 人	125 人	625 人	3125 人	15625 人	78125 人
總裁	副總								
	協理								
	協理								
假設每人 購買超 額 80PV $\times 2\% \times 30$ = 48 元	48 $\times$ 5 人 =240 元	無	48 $\times$ 5 人 =240 元	48 $\times$ 25 人 =1,200 元	48 $\times$ 125 人 =6,000 元	48 $\times$ 625 人 =30,000 元	48 $\times$ 3125 人 =150,000 元	48 $\times$ 15625 人 =750,000 元	48 $\times$ 78125 人 =3,750,000 元
總計 4,687,440 元									

(4) 全國分紅 9% (月結月領) (須回購)

為獎勵協理以上位階領導階層設置全國分紅，全國分紅如下：

- ◆ 協理全國分紅 4%---晉升協理位階次月開始享有全國分紅 4%。
- ◆ 副總全國分紅 3%---晉升副總位階次月開始享有全國分紅 3%。
- ◆ 總裁全國分紅 2%---晉升總裁位階次月開始享有全國分紅 2%。
- ◆ 協理全國分紅以協理小組內回購人數計算，按比率計算 0~5 代。
- ◆ 副總全國分紅以副總小組內回購人數計算，按回購人數計算 0~5 代。
- ◆ 總裁全國分紅以總裁小組內回購人數計算，按回購人數計算 0~5 代。
- ◆ 全國分紅代數計算以自己為第 0 代，再以直推組織計算 5 代的小組回購人數。
- ◆ 各個代數以小組回購為 1 代之外，加總至第 5 代的總回購人數為該聘級之個人積分，所有具備全國分紅條件之協理、副總、總裁的個人積分加總後為全國分紅總積分。
- ◆ 全國分紅之新增業績若為 100 萬 PV 協理全國分紅為 4%，等於協理全國分紅總金額為 4 萬 PV $\times$ 30=120 萬元。
- ◆ A 協理全國分紅=(A 協理個人積分 $\div$ 所有協理總積分) $\times$ 全國分紅 120 萬元。
- ◆ 總裁亦具備協理之身份，故而總裁得同時享協理全國分紅之權利。
- ◆ 副總及總裁全國分紅領取資格，需完成個人每月回購業績，還需於三個月之內完成個人直接推薦 1440PV 業績，方始符合領取下一個月的全國分紅。

計算範例：

假設全國新增業績為 100 萬 PV 協理全國分紅 4%應為：100 萬 PVx4%x30=120 萬元具備協理資格之全國分紅

0 代	1 代	2 代	3 代	4 代	5 代	6 代	7 代	8 代
	a-1 協理	b-1→	d-1→	f-1→	h-1→	j-1→	l-1→	n-1
A 協理		b-2	d-2	f-2	h-2	j-2	l-2	n-2
	a-2 協理	c-1→	e-1→	g-1→	i-1→	k-1→	m-1→	o-1
		c-2	e-2	g-2	i-2	k-2	m-2	o-2

如上圖

A 協理直推 2 線協理 (a-1、a-2)、a-1 直推 b-1 與 b-2、a-2 直推 c-1 與 c-2、b-1 直推 d-1 與 d-2、c-1 直推 e-1 與 e-2、d-1 直推 f-1 與 f-2、e-1 直推 g-1 與 g-2、f-1 直推 h-1 與 h-2、g-1 直推 i-1 與 i-2、h-1 直推 j-1 與 j-2、i-1 直推 k-1 與 k-2、j-1 直推 l-1 與 l-2、k-1 直推 m-1 與 m-2、l-1 直推 n-1 與 n-2、m-1 直推 o-1 與 o-2 (以上皆為協理位階)

假設每個協理小組都是 10 人回購

A 協理 19 人 x10 人=190 分

a-1 協理 11 人 x10 人=110 分

a-2 協理 11 人 x10 人=110 分

b-1 協理 11 人 x10 人=110 分

c-1 協理 11 人 x10 人=110 分

d-1 協理 11 人 x10 人=110 分

e-1 協理 11 人 x10 人=110 分

f-1 協理 9 人 x10 人=90 分

g-1 協理 9 人 x10 人=90 分

h-1 協理 7 人 x10 人=70 分

i-1 協理 7 人 x10 人=70 分

j-1 協理 5 人 x10 人=50 分

k-1 協理 5 人 x10 人=50 分

l-1 協理 3 人 x10 人=30 分

m-1 協理 3 人 x10 人=30 分

b-2 協理 1 人 x10 人=10 分

c-2 協理 1 人 x10 人=10 分

d-2 協理 1 人 x10 人=10 分

e-2 協理 1 人 x10 人=10 分

f-2 協理 1 人 x10 人=10 分

g-2 協理 1 人 x10 人=10 分

h-2 協理 1 人 x10 人=10 分

i-2 協理 1 人 x10 人=10 分

j-2 協理 1 人 x10 人=10 分

k-2 協理 1 人 x10 人=10 分

l-2 協理 1 人 x10 人=10 分

m-2 協理 1 人 x10 人=10 分

n-1 協理 1 人 x10 人=10 分

n-2 協理 1 人 x10 人=10 分

o-1 協理 1 人 x10 人=10 分

o-2 協理 1 人 x10 人=10 分

總積分：1,490 萬分

A 協理全國分紅=190/1490x120 萬元=15.3 萬元

(5) 旅遊獎勵 3% (每 6 個月撥發 1 次、分別為 6 月、12 月)(須回購)

◆ 每月提撥公司全國總業績的 3%作為公司旅遊及餐會獎勵。

◆ 公司統籌每半年規劃一次旅遊及餐會活動，每次活動內容以公告為準。

◆ 旅遊獎勵之 3%提撥作為旅遊及餐會活動費用，以獎勵符合獎勵資格會員。

計算範例：

公司每月總業績 PV 為 100 萬

提撥 3% → $100 \text{ 萬} \times 3\% \times 30 \times 6 \text{ 個月} = 540 \text{ 萬元}$

(每次旅遊及餐會活動以實際活動公告內容為主)

七、名詞解釋

1. 分享健康會員

非直銷商，僅具領取購物金之贈品資格，不具領取獎金資格，分享健康會員購買之業績歸屬直接推薦會員超額業績。

2. 經營會員

具備經營本事業的權利，也必須遵守各項義務，且必須繳交證件影本及填寫加入申請書。

3. 級別

加入可選擇三個級別，1 星會員、2 星會員、3 星會員。

4. 聘階

成會經營會員後均可因達成條件而晉升成高階領導人，分別為主任、經理、協理、副總、總裁。

5. PV 值

計算業績獎金是以積分值為基準，各種商品積分值比例也有所不同，本公司因應市場變動，保有調整 PV 值之權利。

6. 升級

加入成為經營會員時，如果以 1 星會員加入取得經營權，有 30 天的猶豫期，可以選擇補足差額取得 2 星會員或 3 星會員經營權之資格，此補足差額取得更高經營權稱為升級。

7. 半月結半月領

業績採半月結算，並以半月為發放獎金週期，每次結算時間為每月 15 日與每月月底 24:00，每次發放日期為次月 30 日或 31 日與次兩月 15 日。

8. 月結月領

業績採每月月底結算，並以每月為發放獎金週期，每月發放日期為次兩月 15 日。

9. 推薦獎金

1 星會員以上資格只要因分享方式而推薦另一新人，新人購買該產品依照 PV 值計算推薦獎金。

10. 推薦差額獎金

因 1 星會員、2 星會員、3 星會員之級別不同，低級別推薦高級別的推薦獎金不同，而其低級別的直推上線又為高級別，因此該推薦獎金差額得為緊縮給推薦人之上線。

11. 輔導獎金

新增業績 2 線對碰時，以小區計算獎金，餘大區業績保留，此對碰時產生的獎金稱為輔導獎金。

12. 大區業績保留期限

大區業績為無限期保留，未符合回購資格者該月大小區業績均不再累積，倘使 3 個月不活躍（連續 3 個月沒有完成當期回購業績）時大區業績歸零。

13. 組織獎金

傘下任何成員在直推組織 7 代內，所領取的組織個人業績%數獎金作為獎勵稱之組織獎金。

14. 全國分紅

領導人為協理以上聘階，一旦晉升協理以上聘階均可享全國新增、超額業績的分紅獎金。惟副總與總裁全國分紅須完成個人回購業績及每三個月直接推薦 1440PV 業績。

15. 回購業績

加入會員後起算第二個月（次月）必須每月重複購買 80PV 的產品做為自身消費之用，也同時作為活躍經營會員之獎金發放依據。

16. 回購獎金

每筆回購業績會依固定回購 80PV 業績並提撥 15 層稱為回購獎金。

17. 超額業績

凡是新增業績或回購業績超出的額度都是屬於超額業績的範疇。

18. 回饋獎金

超額業績會有一筆獎金回饋在自己身上，當作自用的回饋或是零售的獎勵。推薦人尚未完成推薦一人之資格者，其超額業績緊縮至第一代上線經營會員。

19. 直推組織

直接推薦的組織成員稱為直推組織。

20. 安置組織

組織 2 線發展，將傘下組織成員，安置在本人直接推薦線下，因刻意指定安置的情況下，該組織稱為安置組織。

21. 層數

安置組織的下線組織關係 稱為層，例如第一層、第二層、第三層。

22. 代數

直推組織的下線組織關係稱為代，例如第一代、第二代、第三代。

23. 緊縮

舉凡層數或代數，因金額不足或是未達回購 80PV 資格，會由上往下緊縮，將原層數或代數提升，此提升一層或一代稱為緊縮。

24. 經營權

成為經營會員並取得 1 星會員以上級別者方可經營分享健康事業公司稱為經營權，經營權轉讓僅限 1 次。

25. 旅遊獎金

公司每 6 個月撥發一次 3% 的旅遊獎金作為每年舉辦旅遊及餐會活動之獎勵，活動內容與旅遊獎金之分配依每年活動企劃另行訂定。